



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

2ª Edição - Outubro de 2010

EDITORIAL

Participar do evento de comemoração dos cinquenta anos do Clube dos Girafas foi muito bom, este foi o primeiro evento que cobri sendo editor do Clube. Acredito que a matéria ficou boa.

Fico contente por estar fazendo parte desta equipe que sempre se ajudam quando necessário, os tornando unidos.

Gosto e busco entrar na indústria farmacêutica pois tem essa união entre as equipes, sempre compartilham experiências e buscam socorrer colegas de profissão sempre que necessário.

Visando agora outro assunto, gostaria de relatar também a abertura da turma trigésima terceira, fazendo a cobertura da apresentação desta turma, percebi o entusiasmo e acredito que em pouco tempo estarão na área da propaganda médica, também vi muitos colegas da turma em que fui aluno e gostaria de aproveitar este momento para mandar um abraço a todos eles.

RAMON ALECRIM

Diretor de Redação - ramonalecrim@bol.com.br

ÍNDICE

2 | ABERTURA DA TURMA 33ª

3 | CONFRATERNIZAÇÃO DO CLUBE DOS GIRAFAS

4 | COMO É FEITO O PROCESSO SELETIVO NO CLUBE DOS GIRAFAS?

6 | SETE DICAS PARA PROMOVER SEU PRODUTO AOS MÉDICOS



Diretoria

Presidente

Jorge Alberto Pereira

Vice-Presidente

Antônio Bessa Cabral Neto

1º Tesoureiro

Heleno Nogueira da Costa

2º Tesoureiro

Ricardo Augusto Ferreira

1º Secretário

Roberto Flávio B. R. Theodoro

2º Secretário

Dra. Alessandra Gonçalves
de Oliveira Pereira

Relações Públicas

José Maurício Alecrim

Paulo Pires

Coordenador Pedagógico

Dr. Alexandre de Almeida Pereira

Editor

Ramon Alecrim

Patronos

Alois Metzler

Odilon Costa



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

ABERTURA DA TURMA 33ª

PREPARAR NEOFITOS EM PROPAGANDA MÉDICA E TORNÁ-LOS CAPACITADOS, É QUE O CLUBE DOS GIRAFAS FAZ, COM A ABERTURA DA TURMA 33ª DO CURSO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL EM PROPAGANDA MÉDICA.

Seriedade, entusiasmo, descontração. Assim foi a apresentação da 33ª turma que iniciou neste mês de Agosto no nosso Clube dos Girafas, alguns alunos já atuam no ramo farmacêutico e buscaram o Clube dos Girafas visando aprimorar seus conhecimentos e técnicas de Propaganda e Vendas, o que é muito bom para o aluno e para o mercado de trabalho que sempre tem necessidade de



profissionais pré-qualificados na área da propaganda médica.

Na abertura estiveram presentes ex-alunos que relataram o quanto as palestras e as técnicas que são ensinadas no curso os fizeram desenvolver tanto na vida profissional quanto na pessoal; e o fato de uma melhor aceitação que obtiveram nas entrevistas nos laboratórios, devido ao aprendizado no Clube dos Girafas.

Estiveram presentes os palestrantes Jorge Alberto, Antônio Bessa, Maurício Alecrim e Ricardo Ferreira.

Iniciando a abertura, Jorge Alberto, Presidente do Clube dos Girafas, iniciou um



discurso de motivação aos novos alunos, parabenizando-os por terem sido selecionados dentre os cerca de 250 inscritos e aproveitando para informar sobre as novas formas de aprendizado que serão obtidas pelos novos alunos.



Terminado seu discurso, seguiu as palavras dos Palestrantes presentes, Maurício Alecrim, Antônio Bessa e Ricardo Ferreira, e após os palestrantes, foi dada a palavra aos ex-alunos e a cada alunos vigente para sua Auto-apresentação. Palavras bem colocadas dos alunos, levaram aos palestrantes boas expectativas em relação à turma; mas, também com tanta determinação e entusiasmo não era pra menos.



Fica aqui uma notinha de boas-vindas aos alunos da turma 33ª:

O segredo do sucesso é ter **SERIEDADE** no que se faz (profissionalismo), ter **ENTUSIASMO** para se expandir a novos horizontes e claro um pouquinho de **DESCONTRAÇÃO** que não faz mal a ninguém.



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

CONFRATERNIZAÇÃO DO CLUBE DOS GIRAFAS

COM ORGULHO E ALEGRIA OS PALESTRANTES E CONVIDADOS COMEMORAM MEIO SÉCULO DE EXISTÊNCIA DO CLUBE DOS GIRAFAS.

No dia 28 de Agosto, ocorreu o almoço de confraternização e comemoração dos 50 anos do Clube dos Girafas, cuja data de



Fundação foi 31 de Agosto de 1960.

Antes de ser conhecido pelos Cursos de Qualificação Profissional, o Clube dos Girafas era uma Associação destinada a encontros dos Executivos da indústria farmacêutica. Há 14 anos foi lançada a idéia de fazer um Curso de Qualificação para Neófitos que estivessem interessados e motivados a atuar como Profissionais de Propaganda Médica.



Além da comemoração dos 50 anos de existência, também foi exaltada a realização pelo Clube dos Girafas de trinta e dois Cursos que qualificou cerca de mil

pessoas para a área da saúde, bem como foi feita a apresentação de novos palestrantes.

Este Evento comemorativo foi realizado no restaurante Rio Brasa na Barra da Tijuca, e dentre os presentes havia



palestrantes, propagandistas e também suas respectivas esposas. Foi um momento de alegria e confraternização, com boa comida, ambiente aconchegante e pessoas animadas. Após o almoço, a pedido do Jorge Alberto, um bolo foi cortado em comemoração ao aniversário do Clube.

Ao final, Jorge Alberto e Maurício Alecrim, Presidente e ex-presidente do Clube falaram algumas palavras de agradecimento e felicitações aos que estavam presentes.





BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

COMO É FEITO O PROCESSO SELETIVO NO CLUBE DOS GIRAFAS?

PARA TER INFORMAÇÕES DE COMO ESTE PROCESSO QUALITATIVO OCORRE, ENTREVISTEI A SECRETÁRIA DO CLUBE DOS GIRAFAS, ELIANE, QUE ME PASSOU TODAS AS INFORMAÇÕES SOBRE OS PROCEDIMENTOS DE SELEÇÃO.



Palavras da Eliane:
“Eu já conhecia o Clube dos Girafas de nome, antes de trabalhar aqui. Agora que estou aqui dentro vejo o quanto é bonito o trabalho que eles fazem. Fazem

realmente por amor, é muito bonito mesmo, me sinto privilegiada em fazer parte deste grupo. Todos eles se dedicam ao máximo fazendo este trabalho sem ganhar nada em troca.”

Todos os anos o Clube dos Girafas abre Inscrições para duas turmas com apenas quarenta alunos em cada, isso resume o Curso a apenas oitenta privilegiados por ano. É priorizando a qualidade do ensino



que o Clube dos Girafas faz uma rigorosa seleção nos mais de duzentos inscritos de cada etapa, selecionando apenas até quarenta pessoas por turma que, com certeza, tem o perfil necessário para exercer a função de propagandista médico.

Dois meses antes do início das provas e entrevistas para que sejam feitas as seleções, são abertas as pré-inscrições pelo site do Clube dos Girafas. Na primeira turma portanto, as inscrições se iniciam em Janeiro para que haja todo o processo com tranquilidade e as escolhas entre os selecionados não sejam corridas e o processo seja feito corretamente, assim, tendo o início das aulas em Março. No segundo Semestre se repete todo o processo, iniciando as inscrições em Junho para ter o início das aulas em Agosto.

No site, ao fazer a ficha de pré-inscrição, a responsável pela organização dos inscritos, Eliane, recebe um e-mail especial mostrando a pré-inscrição do aluno. Os formulários são impressos e organizados por ordem de recebimento e depois de encerrada as pré-inscrições, e confirmado por telefone o interesse do inscrito é marcado um dia para que a pessoa vá ao Clube dos Girafas fazer uma prova escrita.





BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

COMO É FEITO O PROCESSO SELETIVO NO CLUBE DOS GIRAFAS?

Esta primeira etapa do processo seletivo, prova escrita, é composta de quatro provas, matemática, português, conhecimentos gerais e uma redação sobre assuntos da atualidade. Cada prova tem uma nota, porém elas são somadas e divididas por quatro, neste resultado será necessário uma nota mínima de sete, para que a pessoa que realizou a prova possa ser selecionada para a segunda etapa da seleção, a entrevista.

No dia marcado para que a pessoa compareça ao Clube dos Girafas para realizar a prova, é pedido que leve um currículo atualizado e antes de ser feita a prova a pessoa faz uma nova ficha de inscrição, que contém maiores detalhes a informar e partes para respostas descritivas.

Tudo é anexado para que haja uma correção da prova e uma avaliação geral do inscrito. Provas e Currículos são avaliados rigorosamente pelos responsáveis do processo de seleção para a escolha dos que passarão a etapa seguinte, a entrevista pessoal.

Finalizado este processo e selecionados



os inscritos para a etapa de entrevista pessoal, é marcado o dia e horário para que esta possa ser feita com os responsáveis pelo processo que avaliarão as capacidades e potencialidade do entrevistado.

Em média as entrevistas são feitas com 15



candidatos por dia, havendo a média de cinco/seis dias para que sejam feitas as entrevistas com todos os candidatos selecionados.



Os responsáveis pelo processo, Jorge Alberto e Mauricio Alecrim fazem suas aprovações e discutem sobre os candidatos que farão parte da turma. Em algumas ocasiões há mais candidatos aprovados que as quarenta vagas, assim estes ficam à espera do próximo semestre para ingressar no próximo curso.



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

SETE DICAS PARA PROMOVER SEU PRODUTO AOS MÉDICOS

NEÓFITOS, MUITAS VEZES VÃO PARA AS RUAS SEM O DEVIDO TREINAMENTO DE ATUAÇÃO COM OS MÉDICOS E GERENCIAMENTOS, PORTANTO NESTE ARTIGO, SERÃO DADAS ALGUMAS DICAS PARA QUE HAJA MELHOR DESEMPENHO DESTES NOVOS PROFISSIONAIS.

Aos iniciantes na Indústria farmacêutica e para a recordação e reciclagem dos propagandistas-médicos, esta matéria traz alguns aspectos fundamentais para se obter um bom desempenho no trabalho da propaganda e uma “ficha limpa”, pois na indústria farmacêutica, ética e transparência sempre foram requisitos necessários para o sucesso. É sabido que existem diversos tipos de laboratórios Farmacêuticos, alguns com linhas de medicamentos populares ou sem Tarja Vermelha e outros com linhas de medicamentos de prescrição médica com Tarja Vermelha ou com Tarja Preta sob controle de prescrição.



Neste artigo falaremos sobre dicas de como promover o produto de prescrição médica, produto que só pode ser promovido pelos propagandistas-médicos, classe de comunicadores da indústria farmacêutica que ajudam aos médicos a conhecerem novos produtos e os ajuda a recordar dos benefícios dos produtos já existentes.

Caso seja um comunicador ou vendedor de outro ramo, acredito que também poderá utilizar destas dicas em seu dia-a-dia fazendo adaptações para o seu ramo.

1. Sempre seja ético; do início ao fim. Este é um ponto principal para lidar com os Doutores, que levam o caráter à sério. A ética, conceito de moral, do propagandista é ter um comportamento profissional. Ter cuidado ao oferecer presentes, bonificações e prêmios, pois, caso o Doutor veja neste fato malícia, como algo de interesse do propagandista, ele deixará de prescrever seus produtos; caso tenha algum brinde que seja pessoal para o Doutor, sempre pergunte se ele aceitará. Que fique claro, dar aos Doutores brindes que são feitos pelos laboratórios como, porta-cartões, porta-clipes, canetas e outros “descartáveis” não irão afetar o relacionamento entre o Doutor e o Propagandista-médico.

2. Informações; identifique a maneira de ser do médico. Caso seja neófito ou está indo para uma nova área da propaganda, obtenha informações sobre como é o Doutor que você irá visitar. Secretárias são ótimas fontes de informação, simpáticas e gostam de conversar (se não estiverem ocupadas), não se acanhe em perguntar a elas as características do Doutor, qual o



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

SETE DICAS PARA PROMOVER SEU PRODUTO AOS MÉDICOS

melhor dia para visitá-lo, quanto tempo ele oferece aos propagandistas. Informações sempre são bem vindas quando agregam ao nosso conhecimento prático. Seja simpático, profissional e educado com a secretária, torne-a sua amiga. Apenas tenha cuidado para que suas perguntas não se tornem um chato interrogatório.

3. Saiba fazer a apresentação de forma adequada. Como? Sendo você mesmo. Faça adaptações quanto às características do Doutor porém, não seja um representante fantasiado, se for falso isto será negativo. A linguagem utilizada é muito importante, utilize uma que os médicos entendam; não há necessidade de ser rebuscada, mas é importante se comunicar devidamente. Decore os nomes que achar complicado, errá-los é grave, o princípio ativo e as Patologias tratadas devem estar na ponta da língua.



4. Saiba tudo sobre o produto. Os propagandistas-médicos recebem treinamento adequado do laboratório porém, é preciso de tempos em tempos de uma reciclagem para que as informações não sejam esquecidas, caso o laboratório não dê esta reciclagem, seja um

autodidata e estude para não errar na apresentação para o Doutor.

Não se esqueça de estudar os concorrentes, mostrar aos médicos os benefícios e vantagens de seu produto sobre os concorrentes é certeza de prescrição.

5. Mensagem clara e direta. Parta do princípio de que o médico conhece o produto. Utilize frases do tipo "O Dr. provavelmente ouviu sobre este novo medicamento..." ou então "Como o Dr. mesmo pôde confirmar, este medicamento tem ativos que beneficiam...". Quanto aos materiais de apoio, eles devem ser claros e simples, um folheto com muitas informações pode não ser tão eficiente pois dificulta na interpretação. O que interessa realmente é um conteúdo claro e direto, pois o Doutor tem muitas informações por dia.

Detalhe importante: Ao fazer sua apresentação, faça-a de pé. Isto denota que não vai se demorar. Só sente caso haja insistência do Doutor pois você está no consultório dele para vender uma idéia, a trabalho, não para fazer uma consulta.

6. Seja criativo. Não pense que dar um super brinde ao médico, é ser criativo e referente no





BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

SETE DICAS PARA PROMOVER SEU PRODUTO AOS MÉDICOS

relacionamento entre você e os médicos. Um ótimo exemplo disso é um propagandista de laboratório farmacêutico que recebeu excelente treinamento sobre os medicamentos, técnicas de abordagem, conhecimento do produto, assim como milhares de outros profissionais dessa área, mas que foi mais criativo. Ele resolveu apostar nos horários apertados dos médicos, levando uma cesta de frutas durante suas visitas. O resultado foi extremamente positivo, os médicos adoraram a idéia, já que enquanto faziam um "lanchinho", assistiam a apresentação dos produtos farmacêuticos. O propagandista conseguiu com isso desenvolver uma relação ainda mais cordial com os médicos.

7. Gerencie o que faz. Cuidado para não fazer o médico sentir-se pressionado com perguntas como "A quantos pacientes o Sr. prescreveu este nosso medicamento neste mês?" Seria melhor perguntar "O Sr. teve alguma oportunidade neste mês para prescrever o nosso produto?" Nunca cobrar do médico a prescrição, dizendo, por exemplo, "O Sr. não tem prescrito o nosso produto", dando-lhe a idéia que está havendo um monitoramento do laboratório sobre sua atividade, ainda que o laboratório



tenha levantamentos obtidos das auditorias de farmácias neste sentido.

Saiba o que o concorrente está promovendo ao médico e as ações junto as farmácias. Pergunte a secretária se o concorrente está fazendo algum patrocínio ao médico, ouça os comentários e avalie como vai o relacionamento entre eles. Na sua região percorra as farmácias e procure saber o preço praticado pelos concorrentes; o modo como o concorrente está atuando junto aos balconistas, procure sempre perceber mudanças na sua região de atuação para que não perca as oportunidades de mercado.



A partir destas dicas será mais hábil sua interação junto aos médicos, são dicas de real utilidade aos profissionais da propaganda, e que, se manuseadas corretamente darão ótimos resultados.

Não espere mais, treine, coloque em prática com seus amigos e colegas!