



BIG

BOLETIM INFORMATIVO DO GIRAFAS

Associação dos Executivos e Profissionais
de Propaganda Médica da Indústria Farmacêutica

5ª Edição - Junho de 2011 - Ano 2

EDITORIAL

Novamente, por causa dos ex-alunos do Curso, fomos convidados a participar de uma matéria, agora televisiva, na emissora Bandeirantes. Gosto deste reconhecimento que há entre os ex-alunos e o Clube dos Girafas.

Vejo que os alunos desta Turma (34ª) serão iguais, estão motivados a entrar na indústria. Em visita ao Expo Pharma encontrei alguns palestrantes e também alguns alunos desta Turma o que me deixou bastante contente. Estão ali para agarrar alguma oportunidade e para saber como está o mercado farmacêutico, portanto busquei nesta edição colocar assuntos relacionados a conquista e busca do que nós queremos, alguns livros relacionados poderão ajudar a todos que estejam começando suas carreiras, mesmo que não seja na indústria farmacêutica.

Dou o crédito da matéria "Como Conquistar Pessoas" e dos livros citados nela ao Palestrante Marcus Bezerra, pois graças a ele que tomei conhecimento destes livros tão necessários para os que precisam ter bons relacionamentos no campo profissional.

RAMON ALECRIM
Diretor de Redação - ramonalecrim@bol.com.br

ÍNDICE

- 2 | RECONHECIMENTO E MÉRITO
- 3 | COMO CONQUISTAR PESSOAS
- 5 | DIA DO PROPAGANDISTA MÉDICO
- 6 | O MERCADO PRECISA DE LIDÉRES



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

RECONHECIMENTO E MÉRITO

O Clube dos Girafas foi pego de surpresa neste mês (abril), quando ao receber uma ligação da Rede de Tv Bandeirantes foi convidada a participar de uma matéria televisiva.



No mês de Abril fomos surpreendidos por uma matéria jornalística vinda do Jornal Extra que tinha uma declaração de um ex-aluno do Clube dos Girafas Hélio Salathiel foi entrevistado pelo Extra que fazia uma matéria relacionada propaganda médica. Hélio em sua declaração, citou o Clube dos Girafas como sendo sua Base para formação de bom profissional propagandista. Passados dois dias recebemos uma ligação da Emissora Bandeirantes para fazer uma entrevista e gravar alguns momentos de aulas que são palestras no Clube.

Esta matéria fala sobre como é ser um propagandista médico, mostra a realidade e as oportunidades que estão surgindo no mercado farmacêutico, principalmente para as mulheres. Entrevistando ex-alunos do Clube dos Girafas e também mostrando parte da palestra que é dada pelo Jorge Alberto, quando perguntado o que é necessário para que seja um bom propagandista Jorge repete o que sempre enfatiza em suas palestras no Curso: Ser criativo, determinado e comprometido com seu trabalho. O vídeo está disponível em nosso site (<http://www.clubedosgirafas.com.br>) e também no YouTube.

Somos uma associação de Executivos e Profissionais que visa ajudar os que desejam ingressar na área da propaganda médica e estamos lisonjeados pelo reconhecimento de nosso trabalho junto ao Curso que é ministrado.

COMO

CONQUISTAR PESSOAS

Nos buscamos a todo custo qualquer tipo de prazer. Nossa motivação é sempre a busca por algum prazer e fuga de dor e sofrimento. Anthony Robbins esclarece quais são essas necessidades e descreve como elas agem em nosso emocional.

Um dos maiores desafios do ser humano é viver em sociedade. As pessoas que chamamos de bem sucedidas ou atraentes geralmente são as que se saem melhor nesse convívio social do qual o homem é tão dependente. Perder a timidez e falar para uma plateia é um grande desafio para muitas pessoas que nem sequer sabe como se portar perante eventos na sociedade. Allan e Bárbara Pease são consagrados autores especialistas no quesito relações sociais e linguagem corporal, portanto, pegue carona nesta leitura e aproveite para conhecer melhor técnicas de como conquistar as pessoas e outros livros que poderão lhe ajudar a melhorar suas técnicas e farão um grande comunicador.

Nesse livro divertido e atraente, você vai finalmente descobrir quais os segredos para tornar-se agradável, comunicativo e interessante. Com lições simples, acompanhadas de exemplos práticos, o casal Pease nos mostra que pequenos detalhes podem significar uma grande diferença entre ser aceito ou não em um determinado grupo.

A obra é dividida em quatro seções:

“Os três princípios da natureza humana”, “Como fazer as pessoas se sentirem importantes”, “Como ser bom de conversa e Apresentações de negócios”, cada uma delas com vários capítulos auto-explicativos que vão ajudá-lo, entre outras coisas a:

- Ouvir de forma eficaz;
- Memorizar nomes;
- Iniciar e manter uma conversa;
- Manter as pessoas interessadas do que você diz
- Fazer os outros gostarem de você imediatamente
- Criar energia positiva;
- Saber lidar com críticas;
- Ter um discurso convincente.



Que tal uma pequena amostra?

Trechos do livro

Como deixar uma primeira impressão marcante

1. A entrada: Ao ser convidado a entrar em uma sala, caminhe sem hesitação. Não fique parado diante da porta como um garotinho de escola travesso esperando para ser chamado pela diretora. Quem não tem confiança se atrapalha ao entrar numa sala. Passe pela porta com decisão e mantenha velocidade constante.

2. A abordagem: Caminhe com firmeza. Pessoas influentes e que atraem a atenção andam de maneira decidida e numa velocidade média, sem dar passos muito largos. Quem caminha devagar ou dá passos largos transmite a idéia de que tem tempo de sobra, não tem interesse no que faz ou não tem muito o que fazer. [...]

3. O sorriso: Ao sorrir, assegure-se de que seus dentes estejam visíveis e sorria com todo o rosto, não apenas com a boca. [...]

Como ser ouvido pelos homens

1. Apresente aos homens uma coisa de cada vez (explicação no livro)
2. Deixe que tenham chance de falar (explicação no livro)
3. Não demonstre emoções ao ouvir (explicação no livro)
4. Forneça fatos e informações (explicação no livro)
5. Fale de forma direta (explicação no livro)

Como ser ouvido pelas mulheres

1. Participe da conversa (explicação no livro)
2. Use expressões faciais ao ouvir (explicação no livro)
3. Forneça detalhes pessoais e apele para o lado pessoal dela (explicação)
4. Fale de forma indireta (explicação no livro)

Outras Obras de Allan e Barbara Pease



14 de Junho

DIA DO PROPAGANDISTA



Muitos se irritam quando casualmente entramos no consultório para falar com os Doutores sobre nossos medicamentos e mostrar-lhes alguma pesquisa, porém, poucos são os que conhecem o real valor desta visita ao médico, que muitas vezes leva melhores condições de tratamento ao próprio paciente.

O curso jamais poderia deixar passar o dia 14 de julho, dia do propagandista, sem ao menos dar seu parecer e prestigia-los, pois este é o nosso trabalho, esta é a luta diária de nossos palestrantes e de muitos ex-alunos que hoje, são colegas de trabalho. Não há como imaginar o desenvolvimento do mercado farmacêutico sem a figura do propagandista atuando nas salas e consultórios médicos; ajudam a muitos pacientes ao deixar com o Doutor certa quantia de produtos como amostra grátis, dando a eles o início de tratamento que muitas vezes naquele dia os ajudarão, aliviando suas dores.

Ao longo dos anos a profissão sofreu várias mudanças; inicialmente eramos propagandista-vendedor-cobrador – PVC (que era responsável pela promoção dos medicamentos, sua venda para as farmácias e também a cobrança das duplicatas) e com estas alterações ao longo dos anos se transformaram atualmente em verdadeiros “consultores” dentro da área e dos medicamentos e procedimentos que promove. São preparados, especializados no que fazem para que façam bem feito. E o fazem!

O crescimento do varejo brasileiro trouxe consigo as distribuidoras farmacêuticas, o propagandista ganhou importância como “gerador de demanda”, ou seja, conquistando a confiança e

respeito dos médicos visitados, e com isto, a prescrição dos produtos promovidos dentro de suas indicações e vantagens terapêuticas, sempre visando às necessidades do médico para determinada patologia. A conquista da confiança de médicos passa obrigatoriamente por critérios que vão além do relacionamento propriamente dito, e pela imagem que este profissional consegue construir ao longo de suas carreiras. Pesquisas realizadas com médicos comprovam que o propagandista é uma importante fonte de atualização para os médicos, e que cada vez mais exigem dele uma visita de qualidade, com materiais científicos que vissem

Não há como imaginar o desenvolvimento do mercado farmacêutico sem a figura do propagandista

aumentar seu conhecimento e não somente a “lembrança de uma marca”. O propagandista sabe muito bem disto, e precisa posicionar seu produto dentro das vantagens que ele possui, buscando através de comprovações, hoje alicerçadas na medicina baseada

em evidência que o produto promovido é uma escolha adequada para a necessidade do médico.

Logo, quando você, paciente, estiver em um consultório, e um destes profissionais entrarem para falar com o médico, teoricamente à sua frente, não fique irritado, pois no final, ele poderá estar levando a mensagem de um produto ou procedimento que poderá ser importante para você; e você, propagandista, ganhe as congratulações do Curso de Qualificação – Clube dos Girafas.

O MERCADO PRECISA DE LÍDERES

Não está aparente, porém, pesquisas mostram que a Liderança tão bem falada por todos só está sendo usada na teoria por muitos.



Com o passar do tempo, as empresas em geral não só os Laboratórios farmacêuticos estão mostrando que precisam de Líderes e têm o maior interesse em ver o desenvolvimento de seus colaboradores. Sempre que tiver a oportunidade, compartilhe com a sua organização suas intenções e ambições, buscando oportunidades de liderança, seja em equipes, projetos ou para desempenhar algum pequeno trabalho. Mostrar que você quer assumir responsabilidades e fazê-las direito o coloca um passo a frente para alcançar sucesso e liderança. Cada experiência lhe ajudará a crescer.

É interessante perder a timidez e ser proativo buscando fazer por você e

ajudar aos outros que necessitam. Hoje, a velocidade das mudanças no mundo exige que profissionais e empresas assumam uma atitude de aprendizagem contínua a fim de manter a competitividade.

Desenvolva sua flexibilidade. Mostre que é flexível e está aberto à novas idéias; evitando rejeitá-las. Pense primeiro nas maneiras que uma idéia pode ser implementada, depois avalie seu mérito. Procure melhorar e estimular a sua criatividade e a de seus colaboradores.

- *Faça reuniões de brainstorming;*
- *Promova uma "Loteria de Idéias";*
- *Crie um Espaço para a Criatividade;*
- *Mude de 'Sim, mas...' para 'Sim, e...'*



É muito importante se lembrar de agradecer a participação dos que estão auxiliando nas reuniões e aos que estão dando ideias, se esforçando para melhorar a empresa, mesmo que a idéia não seja implementada. Premie as melhores ideias e agradeça as outras – com isto você estará motivando as pessoas a pensarem criativamente e estará melhorando toda a organização.

Outras formas de ser proativo são:

- *Comunique-se e comunique-se;*
- *Peça ajuda e encoraje o envolvimento;*
- *Conquiste a confiança;*
- *Faça planos de ações;*
- *Seja persistente;*
- *Estabeleça expectativas de desempenho;*
- *Ofereça apoio;*
- *Busque novas responsabilidades;*
- *Faça visitas a outras organizações;*
- *Inscreva-se em novos cursos;*
- *Torne-se um melhor treinador;*
- *Encontre novas maneiras de motivar a sua equipe, todos os dias;*
- *Tome a iniciativa.*

Muitos líderes estão tão condicionados a pensar apenas sobre o que sua equipe precisa que negligenciam seu próprio desenvolvimento. Não espere até que seu

superior entregue a você um plano de desenvolvimento. O mais provável é que ele esteja tão ocupado com alguns aspectos das mudanças que acontecem todos os dias que não prepare um plano para o seu crescimento profissional. Você precisa tomar a iniciativa fazendo o seguinte:

Assuma a responsabilidade por coisas que seu chefe faz agora e que você gostaria de absorver, aumentando sua experiência em uma área que você gosta se tornando um especialista, em breve muitos irão pedir sua ajuda sempre que tiverem de atuar naquele determinado assunto.

Tente também aumentar seu conhecimento em áreas que tradicionalmente evita por serem chatas, porém são essências para sua empresa. Conhecer um pouco sobre o que ocorre nos outros setores da empresa é bom para que não cometa alguns erros, principalmente quando está começando na empresa. Gerando novas idéias que podem agregar um valor considerável para a organização ou seus clientes, você precisa descartar antigas idéias de que caso você trabalhe duro, não crie dificuldades e mantenha seu nariz grudado no trabalho, seu chefe irá recompensá-lo com tarefas cada vez mais importantes e promoções.

Nas organizações de hoje você precisa criar suas próprias oportunidades.