

Gliederung

I. Bevor die Tätigkeit beginnt

A. ES WAR EINMAL ... DER ÄRZTEBESUCHER	Seite 9
B. GESETZLICHE VORAUSSETZUNGEN UND AUSBILDUNG	Seite 11
C. STELLENANZEIGEN UND STELLENGESUCHE	Seite 15
D. DER ARBEITSVERTRAG	Seite 18
1. Mitarbeiter im Angestelltenverhältnis	Seite 18
2. Freie Mitarbeiter	Seite 24

II. Bausteine einer erfolgreichen Tätigkeit

A. KOMMUNIKATION	Seite 27
1. Definition und Einführung	Seite 27
2. Verbale Kommunikation	Seite 27
a) Die Vielfältigkeit der Fragen	Seite 28
b) Die Kunst des Zuhörens	Seite 30
3. Nonverbale Kommunikation	Seite 31
4. Sünden der Kommunikation	Seite 34
B. MOTIVATION	Seite 35
C. AUFTRETEN UND AUSSEHEN	Seite 38
1. Individuelle Ausstrahlung	Seite 38
2. Kleider machen Leute	Seite 39
D. WISSEN MACHT SICHER	Seite 41
1. Training	Seite 41
2. Produktschulung	Seite 42
3. Marktforschung	Seite 43
a) Grundlagen	Seite 43
b) Deutscher Pharmazeutischer Markt (DPM)	Seite 44
c) Regionaler Pharmazeutischer Markt (RPM)	Seite 49
d) PharmaScope	Seite 53
e) Xponent MicroMarketer	Seite 56
f) Scriptrac	Seite 58
4. Der Reimport-Markt	Seite 60
E. UNTERSTÜTZUNG DURCH DEN GEBIETSLEITER	Seite 60

III. Die Besuche: Das tägliche Brot

A. PLANUNG UND DOKUMENTATION	<i>Seite 66</i>
1. Besuchsvorbereitung	<i>Seite 66</i>
2. Dokumentation	<i>Seite 67</i>
3. Berichtswesen	<i>Seite 68</i>
4. Praxis-EDV:	
„Wirkungen und Nebenwirkungen“	<i>Seite 69</i>
B. DIE NIEDERGELASSENEN ÄRZTE	<i>Seite 73</i>
1. Selektion der Ärzte	<i>Seite 73</i>
2. Die Besuchsfrequenz	<i>Seite 75</i>
3. Die Terminpraxen	<i>Seite 77</i>
4. Der Arztbesuch	<i>Seite 78</i>
5. Das Arztgespräch	<i>Seite 79</i>
6. Die Abgabe von Ärztemustern	<i>Seite 83</i>
C. DIE KLINIKEN	<i>Seite 84</i>
D. DIE APOTHEKEN	<i>Seite 87</i>
E. GEMEINSAME BESUCHE MIT DEM GEBIETSLEITER	<i>Seite 94</i>
F. NEUEINFÜHRUNGEN	<i>Seite 98</i>
G. FORTBILDUNGSVERANSTALTUNGEN	<i>Seite 99</i>

IV. Abfindungen *Seite 102*

V. Checklisten	<i>Seite 109</i>
A. CHECKLISTE FÜR DEN NÄCHSTEN ARBEITSTAG	<i>Seite 110</i>
B. CHECKLISTE VOR DEM BESUCH	<i>Seite 110</i>
C. CHECKLISTE VOR DEM GESPRÄCH	<i>Seite 111</i>
D. CHECKLISTE NACH DEM BESUCH	<i>Seite 111</i>
E. WAS CHARAKTERISIERT EINEN SPITZENPHARMABERATER?	<i>Seite 112</i>