

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

<b>IV. Abfindungen</b>	Seite 102
------------------------	-----------

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