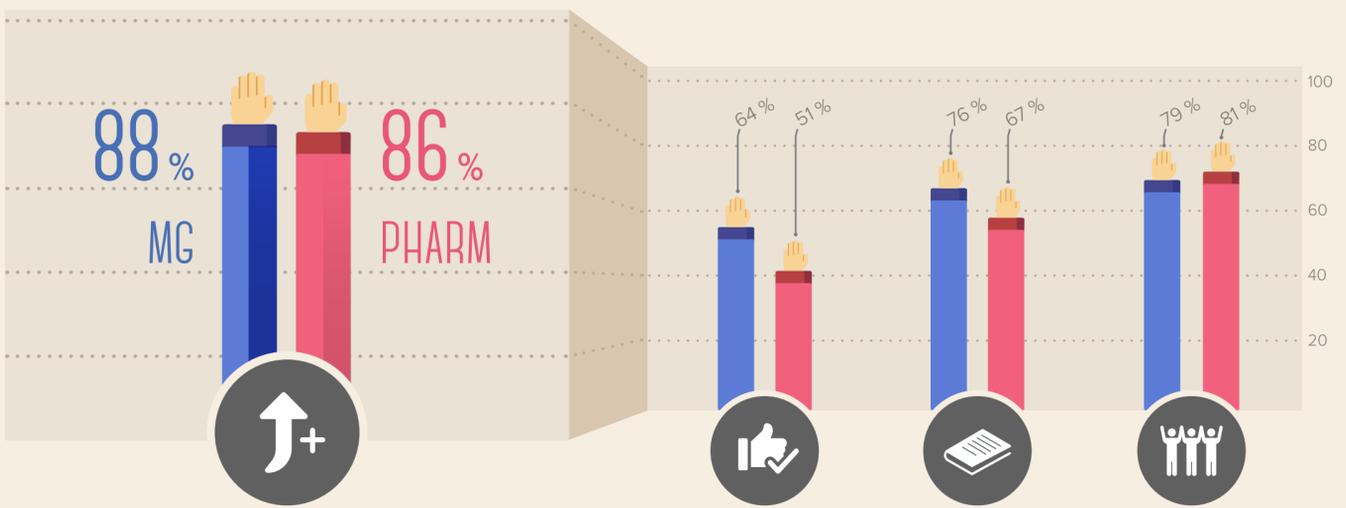


FACTEURS QUI INFLUENCENT LE SUCCÈS DES VISITES PROMOTION

Nous avons sondé des médecins généralistes canadiens (MG) et des pharmaciens (Pharm) sur leur désir de rencontrer des représentants commerciaux, sur l'effet de ces visites sur leur comportement, et sur ce que les entreprises peuvent faire pour améliorer l'ensemble de leur expérience.



Sont d'accord pour dire que les représentants commerciaux sont utiles à leur pratique et les aident à mieux traiter leurs patients. De plus, les représentants commerciaux ont également une influence positive sur leur...

Désir d'utiliser un produit

Connaissance d'un produit

Connaissance du soutien additionnel offert par le fabricant

MAIS

Environ la moitié de tous les médecins et pharmaciens disent qu'ils se sentent débordés par les demandes des représentants qui leur prennent un temps précieux.



LE DÉFI

31%

MG + PHARM

Refusent la moitié des visites de représentants

44%

MG

27%

PHARM

Restreignent régulièrement l'accès des représentants

LA SOLUTION

La majorité des MG et des pharmaciens sont d'accord pour accorder plus de temps à une visite de promotion qui est intéressante, éducative et qui aura un impact.



Donc, quels facteurs contribuent à une visite de promotion réussie?



1

Relations avec les représentants

88 % MG | 87 % Pharm



2

Connaissance et expertise
83 % MG | 81 % Pharm



3

Information sur les nouveaux produits
77 % MG | 76 % Pharm



4

Accès à plus de formation
54 % MG | 52 % Pharm

Les MG accordent une plus grande valeur aux échantillons, 75 % d'entre eux estiment que c'est un facteur important dans le succès d'une visite, contre 29 % des pharmaciens.

En ce moment, peu de MG et de pharmaciens estiment que l'accès numérique aux informations sur un produit ou à un représentant contribue au succès d'une visite de promotion