

LES MÉDECINS CANADIENS PENSENT QUE LES INTERACTIONS VIRTUELLES AVEC L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE SONT LÀ POUR RESTER

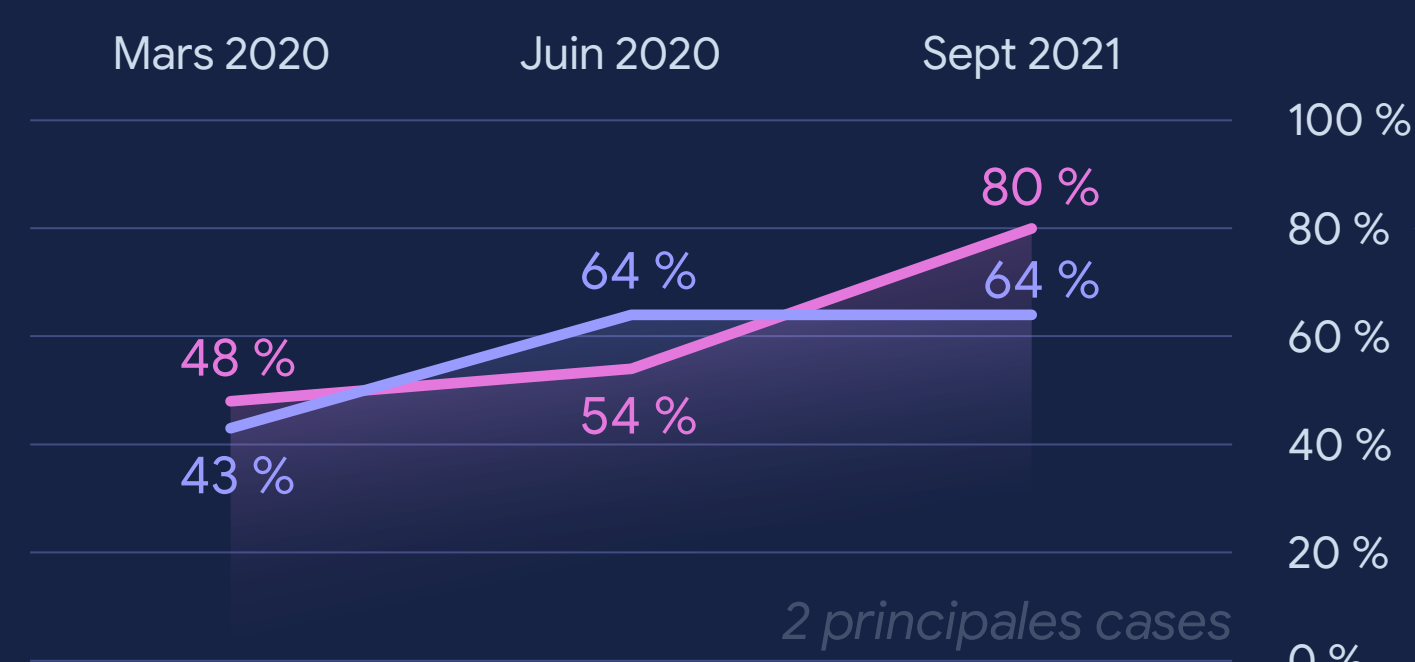


Les interactions virtuelles sont toutes celles qui ne sont pas en personne, comme :

- Téléphone
- Visioconférence
- Courriel
- Médias sociaux
- Clavardage en direct/séances en ligne/textos
- Apprentissage préenregistré/balados

MD Analytics a interrogé 140 médecins canadiens (un mélange de médecins généralistes et de divers spécialistes) sur leurs interactions avec les entreprises pharmaceutiques avant et pendant la pandémie de COVID-19, ainsi que sur leurs attentes après la pandémie.

L'intérêt des médecins dans les interactions virtuelles avec l'industrie pharmaceutique continue à augmenter.

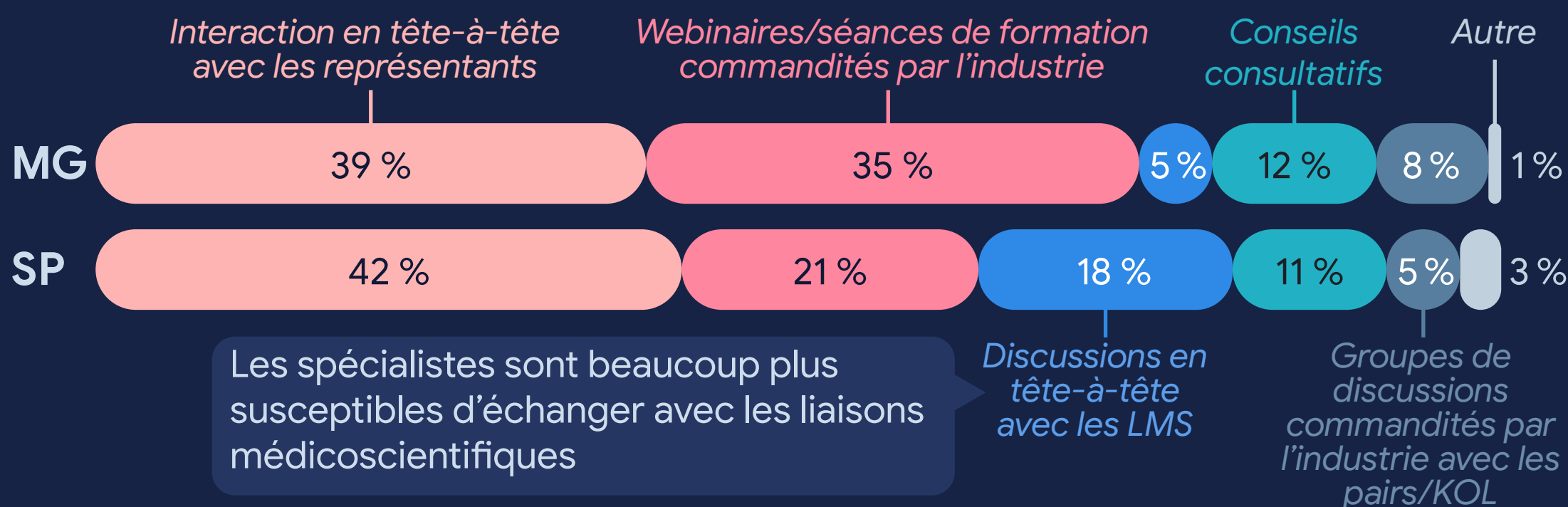


L'intérêt des **spécialistes** est devenue beaucoup plus élevé que celui des **médecins généralistes**

Les interactions dans 2 vidéos sur 3 montrent une interaction en tête-à-tête avec un représentant ou un webinaire commandité par l'industrie.



Répartition des interactions sur vidéo au cours des 30 derniers jours (moyenne)



Les interactions en personne vs virtuelles avec l'industrie pharmaceutique (moyenne, MG + SP)



Pendant la pandémie de COVID-19, l'interaction virtuelle est devenue la principale forme d'interaction et les médecins ne s'attendent pas à retourner à leurs habitudes de communication d'avant la pandémie.