

| | | |
|---|-------------------|--|
| Unité thérapeutique | Médecine de Ville | Date de la journée de développement : 15/10/ 2014 |
| Directeur Régional : Hélène QUESTE | | Collaborateur : Valérie MP |

Objectif(s) de la journée de développement :

1. MISE EN PLACE DU CYCLE : SUIVI COMMUNICATION "SEGMENTATION"
2. Finalisation MyPMP
3. Discussion autour du programme Pharmacie : Référent OdysseeOBS à l'officine.

Bilan de la journée :

1. MISE EN PLACE COMMUNICATION :

LES QUESTIONS DE COACH posées lors du JDD**Avant la visite :**

- Quel profil PS ? Pourquoi ?
- Quel objectif de visite ? Quels arguments pour y arriver ?
- Comment prépareriez-vous votre introduction pour ce profil de PS ?
- Quelle séquence de visite => quels slides sélectionneriez vous dans votre e-ADV ?

Après la visite :

- Avez-vous atteint votre objectif de visite ? oui/non ? Pourquoi
- Quel impact ? Sur quels arguments ?
- Comment prépareriez-vous la prochaine visite ?

Constat :

1. Mise en place du cycle :

Vous vous êtes fait un fichier avec la liste des PS et leurs segments + la liste des mots à adopter ou éviter en fonction du profil.

Avant la visite :

Vous avez préparé celle-ci à l'aide de votre e-ADV en fonction de l'objectif et de la séquence vous permettant d'atteindre votre objectif. Vous avez systématiquement préparé l'introduction en tenant compte du profil du PS (segment).

Pendant la visite :

Vous avez tenu vos introductions en accord avec vos préparations ce qui a permis une bonne écoute de vos PS. La séquence préparée a été respecté et vous avez également introduit une question permettant de connaître leur schéma de prescription. Le profil patient 'PRODUIT 1' décrit en début de visite vous permet de garder le cap au long de la visite. Nous avons vu qu'il était important de penser à revenir pour chaque argument avancé sur les BENEFICES pour ce profil de patient. Comme vous l'avez fait chez le Docteur 'Gxxxxx'. Et de ce fait l'engagement est facilité. CONTINUEZ

Débrief de visite :

Vous êtes capable de dire si vous avez atteint ou pas votre objectif. Engagement réalisé pour 100% des visites ce jour, en accord avec le profil de patient décrit en intro. Vous avez plus de difficulté à analyser l'impact de votre visite.

Dans la préparation de la prochaine visite vous tenez compte des infos obtenues, que vous notez dans votre fichier. En revanche vous restez très offre produit. Ce point sera à travailler => visite offre globale.

2. Vous avez bien préparé votre PMP, et toutes les données sont saisies dans myPMP
3. Opération Odyssee : continuer de suivre le listing qui vous a été attribué et coordonner vous avec votre homologue pour le partage d'infos

Analyse de cette journée :

Axes de progression pour prochaine visite : Intégrer les offres de service en accord avec les profils patients discutés en intro (sélectionner 1 offre spécifique pour le profil choisi).

Votre feedback sur l'utilisation de l'IpAD : Il est important de tester la réaction du PS avant, en posant d'abord l'IpAD sur le bureau. Rassurer sur le fait que c'est comme l'ADV papier.

Vos recettes pour aborder la gestion de l'outil dans la visite ICC : La préparation.

Vos recettes pour l'intégration du BUM : Annoncer que les bonnes pratiques sont importantes pour eux dans leur quotidien

FEEDBACK COACHING MANAGER :

Dans mon coaching qu'est-ce qui vous a aidé ce jour pour la mise en place du cycle ?
Pouvoir se mettre un objectif réalisable dans une visite. Refaire le point sur la préparation.

ACTIONS A METTRE EN PLACE SUR CE CYCLE :

- Continuer de travailler vos préparations et introduction de visite en fonction du SEGMENT
- Parler toujours + du patient TOUT AU LONG DE LA VISITE = en BENEFCES, être très PRECISE sur la description.
- Réfléchir à l'offre de solution non médicamenteuse couplée à l'offre produit serait la plus intéressante en fonction du profil de PS => à noter dans vos commentaires.

Objectif(s) de la prochaine journée de développement :

JDD sur 2 journées consacrées au développement Gestion Sectorielle (0,5j) et 1,5 sur le suivi de la visite orientée client 'offre globale'

Sécurité au travail

RAS

Référentiel de certification de la VM (HAS) :

| Thème | Appréciation | | Actions et Commentaires |
|-------------------------|--------------|----|---|
| | A | NA | |
| DEONTOLOGIE | A | | Parfait respect des contraintes de vos PS |
| DOCUMENTS | A | | Présentation systématique du Bonne Usage du Médicament (BUM) |
| PRESENTATION DU PRODUIT | A | | Bonne connaissance MOA / BUM |
| DONNEES PERSONNELLES | A | | RAS |
| RP | A | | J'ai pu observer une bonne préparation lors de votre CNS, avec une introduction bien travaillée BRAVO |

A : Acquis

Bonne connaissance des règles

NA : Non Acquis

Méconnaissance des règles

Signature du Manager
HELENE QUESTE

Signature du Collaborateur
Valérie MP

Z

JOURNEE DE DEVELOPPEMENT

Ajouter un Objectif