



+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

SBL-pharma

- Продвижение на фармацевтическом рынке
- Аутсорсинг и аустаффинг
- Полевые исследования. Аудиты и РепЧек
- Научные конференции

- Группа SBL — динамично развивающаяся открытая компания, объединяющая профессионалов в области фармацевтического маркетинга и продвижения.
- Количество сотрудников: от 300 до 650 человек.
- Специализация — услуги на фармацевтическом рынке РФ и стран СНГ.
- За более чем 17 лет работы мы реализовали более 200 комплексных проектов и гордимся тем, что клиенты возвращаются к нам с новыми задачами.
- Наши услуги доступнее, чем затраты на временные штатные проекты.

Наши ценности





ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С SBL

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



- Экспертиза – более 17 лет. Не менее 10 постоянных проектов в работе. Опыт реализации более чем 200 проектов.
- Широкий спектр услуг для фармацевтических производителей.
- Оперативность и высокая адаптивность работы под цели каждого проекта.
- Полная открытость на всех этапах.
- Финансовая стабильность, партнерство с топовыми кредитными организациями РФ, крупнейший объем оборотных средств среди конкурентов.
- Рекомендации наших Заказчиков.
- Профессиональная команда с большим опытом работы в ведущих фармацевтических компаниях.



ПОЛЕВЫЕ ПРОЕКТЫ F2F

- Аутсорсинг медицинских представителей
- Аутстаффинг персонала
- Аудит работы представителей, РепЧеки
- Мультиканальное продвижение
- Аудит контрактов аптечных сетей, акции в аптеках
- Исследования фармацевтического рынка «по запросу»
- Клинические исследования и наблюдательные программы

МЕРОПРИЯТИЯ

- Научно-практические семинары, конференции, съезды
- Мероприятия для сотрудников компании, мероприятия для пациентов
- Интерактивные мероприятия, вебинары

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

- Тренинги различных форматов
- Коучинг и развитие сотрудников различного уровня

ДРУГИЕ УСЛУГИ

- Рекрутмент
- Аутсорсинг документооборота по контрактам с аптечными сетями, с лекторами и лидерами мнений



АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

ВАРИАНТЫ АУТСОРСИНГА:

- Традиционный аутсорсинг с менеджментом Исполнителя
- Аутсорсинг с менеджментом Заказчика
- Аутсорсинг по цели (KPI)
- Передача продукта на продвижение
- Комбинированный аутсорсинг

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Вывод нового продукта на рынок
- Сезонное усиление промоции, создание базы целевой группы
- Продвижение в канале продаж вне штатной целевой группы
- Поддержание продаж продуктов вне промоции штатного персонала
- Экономия затрат на персонал



ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Найм и формирование команды проекта под цели Заказчика.

Работа с базами данных врачей и аптек, работа с территорией.

Тщательный многофакторный контроль работы представителей проекта.

Прозрачная отчетность, анализ результатов, коррекция параметров проекта.

Программа обучения, постановка целей и задач, обеспечение команды ресурсами.

Визитная активность, выполнение визитных KPI, выполнение поставленных KPI проекта.

Развитие и обучение команды во время проекта.



КАК ВЫ НАНИМАЕТЕ ПЕРСОНАЛ?

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

РЕКРУТМЕНТ И КАДРЫ

Поиск кандидатов:

- Сеть рекомендаций и собственная база до 70-75% штата проекта.
- Сайты поиска работы (hh.ru и др.), социальные сети, профильные телеграмм-каналы и т.д.

Структура процесса найма:

1. Подбор кандидатов в соответствии с профилем согласованным с Заказчиком.
2. Тестирование на выявление ценностей.
3. Интервью на выявление ключевых навыков.
4. Согласование кандидата с RM и FFM проекта.
5. Согласование кандидата с сотрудником заказчика.
6. Принятие решения.

Также мы используем: дистанционные интервью с видеозаписью, проигрыш «ролевых ситуаций» и видеопрезентации кандидатов для Заказчика.

Средний срок формирования команды от 15 до 30 дней в зависимости от географии и структуры проекта, а также от наполнения этапов найма.





КАК ВЫ НАНИМАЕТЕ ПЕРСОНАЛ?

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

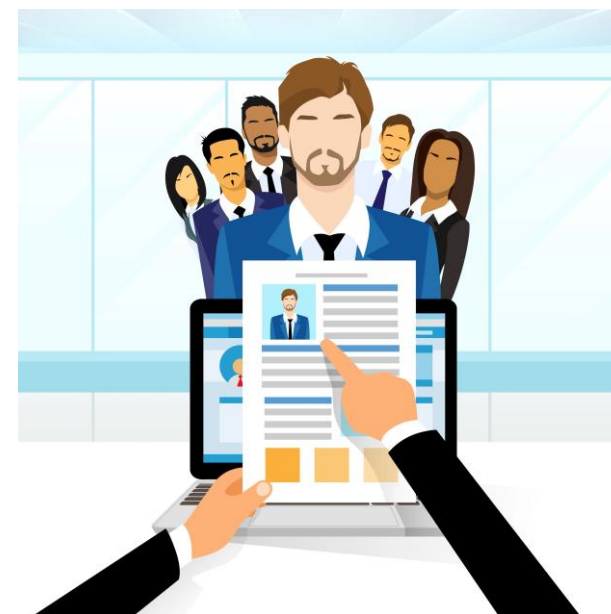
РЕКРУТМЕНТ И КАДРЫ

В проектах с полной занятостью гарантируем отсутствие совмещения медицинских представителей с другими видами деятельности.

Методы контроля:

- Запрос копии трудовой книжки до начала процедуры найма на проект.
- Запрос копии выписки из ПФР с сайта гос.услуг до старта и во время проекта с периодичностью 1 раз в 6 месяцев.
- Сбор рекомендаций с предыдущих мест работы.
- Контроль наличия финансовых и законодательных нарушений со стороны кандидата.
- Контроль наличия у кандидата зарегистрированного бизнеса или ИП.

Мы полностью открыты в процессе найма и приветствуем, когда представители Заказчика подключаются к отбору кадров проекта: от минимального участия с утверждением кандидатов по резюме, до включения собственного этапа собеседования.





КАК ВЫСТРОЕНА ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ НА ПРОЕКТЕ?

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

АКАДЕМИЯ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ (этап до старта проекта)

Со стороны SBL:

- ✓ Навыки проведения визитов
- ✓ Навыки ведения переговоров
- ✓ Работа с возражениями
- ✓ Работа с территорией
- ✓ Работа с отчетными системами
- ✓ Навыки управления, проектный менеджмент (для РМ)
- ✓ Тренинги – очные или дистанционные (с записью видеофайла и возможностью повторного изучения).
- ✓ Перед тренингом - самообучение по заранее отправленным материалам.
- ✓ Интерактив – вопросы и ответы.
- ✓ Контроль усвоения знаний – тестирование.
- ✓ Контроль усвоения знаний – «ролевая игра», проигрываем визит к клиенту.
- ✓ Подготовка и подписание необходимых документов по прохождению тренингов командой.

Со стороны Заказчика:

- ✓ Продукты и маркетинговая стратегия
- ✓ Правила этики ведения бизнеса, комплаенс и фармаконадзор

**ДОПУСК НА ВИЗИТЫ ТОЛЬКО ПРИ УСПЕШНОМ
ПРОХОЖДЕНИИ ЭТАПОВ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

АКАДЕМИЯ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ (в процессе реализации проекта)

1. Коучинговые сессии менеджеров проекта.
2. Программа индивидуальной адаптации новичков.
3. Регулярные встречи с анализом результатов проекта, разбор типичных и сложных случаев.
4. Обновление знаний по продуктам и навыкам визитов не реже 1 раза в квартал с контрольным тестированием.
5. Модульная программа онлайн-тренингов по усовершенствованию знаний и навыков с блоком контроля.
6. Система оценки/ грейды штата проекта. Система кадрового резерва.

**ВЫДЕЛЕНА СПЕЦИАЛЬНЫЕ ДНИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА
ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ**





КАК ВЫ КОНТРОЛИРУЕТЕ РАБОТУ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НА ПРОЕКТЕ?

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

КОНТРОЛЬ

Многофакторный механизм контроля:

1. GPS/ GPRS – трекинг (CRM, Чат-бот, Локация фото, геотрекинг сотовой связи).
2. Анализ отчетности представителей: клиентская база, время заполнения, средняя длительность визитов, время старта/ окончания рабочего дня, наполнение отчета, контроль выпадающих показателей отчета.
3. Телефонный аудит: факт работы врача/провизора в ЛПУ, график работы во время визита МП.
4. Совместные визиты: контроль клиентской базы, факт работы и график работы клиента, анализ этапа «связь с предыдущим визитом», обратная связь клиента, контроль показателей отчета.
5. Фотоотчеты: дата и время создания, геотрекинг, контроль данных изображения, исключение копирования.
6. Внутренний Реп-Чек. Дополнительно контролируем: долю вспомненных визитов по базе МП, удовлетворенность и обратную связь по визитам, воспроизведение маркетинговой информации, анализируем показатели потенциала и выписки в категории.





КАКУЮ CRM-СИСТЕМУ ВЫ ИСПОЛЬЗУЕТЕ?

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

CRM/CLM -СИСТЕМА

Для F2F визитов разработана собственная система CRM «Telegram-bot»:

- Предоставляется бесплатно.
- Работает на любых мобильных smart-устройствах.
- Реализована функция настройки формы отчетов индивидуально под Ваш проект.
- Данные по визитам предоставляются в режиме он-лайн.
- Заказчик имеет доступ и онлайн контроль всех активностей представителей проекта.

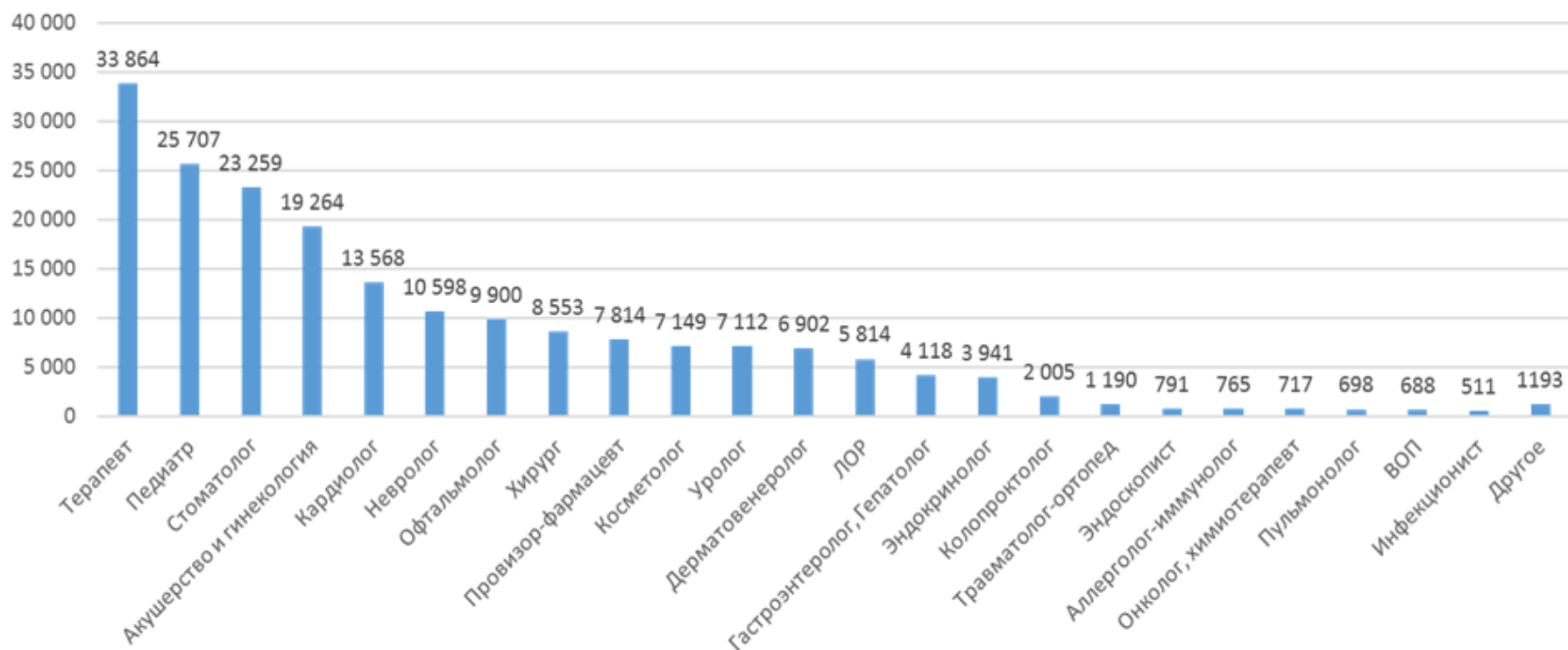
Для дистанционных визитов используется CRM система «Скорозвон»:

- Он-лайн запись и архивирование всех дистанционных визитов МП.
- Роботизация вызовов.
- Расширенная аналитика по базе данных.
- Настраиваемая отчетность.
- Полный контроль со стороны Заказчика (предоставление доступа ко всем визитам МП).



Мы работаем как с собственной CRM системой, так и с CRM-системами Заказчиков. При этом, может использоваться как арендованное оборудование, так и оборудование, предоставленное Заказчиком

- ✓ Наиболее полная база данных ЛПУ и аптек РФ
- ✓ Собственная база персональных контактов врачей (телефон и электронная почта), собранных и актуализированных за время работы.





Компания ТОП-5 фармацевтического рынка (кейс №1)

- Оригинальный гепатопротектор, средство от стресса
- Сроки реализации: 2017 г. - по настоящее время.
- Мультиканальное продвижение с охватом 50 000 уникальных аккаунтов терапевтов, педиатров, гинекологов и гастроэнтерологов по всем городам РФ
- Выделенная команда МП с мед/фарм образованием и опытом работы
- Охват F2F визитами - города с населением 250 тыс+
- Охват Digital визитами (3000 визитов/месяц) – города с населением менее 250 тыс. - с целью увеличения покрытия на отдаленных территориях (2020-2022гг)
- Интеграция визитной активности F2F и Digital со всеми корпоративными сервисами



Компания ТОП-5 фармацевтического рынка (кейс №1)

Охват визитной активностью



50 000 врачей



Более 90 городов



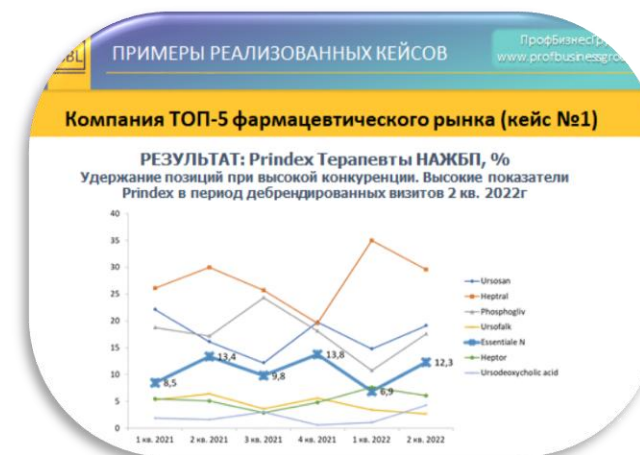
60 000 F2F
ВИЗИТОВ/МЕСЯЦ



Компания ТОП-5 фармацевтического рынка (кейс №1)

Оценка эффективности проекта:

- Достижение целевых показателей по PRINDEX
- Предоставление ежемесячных данных по Реп-Чеку
- Ежемесячная ОС из полей
- Оперативные ответы на регулярные и нерегулярные запросы





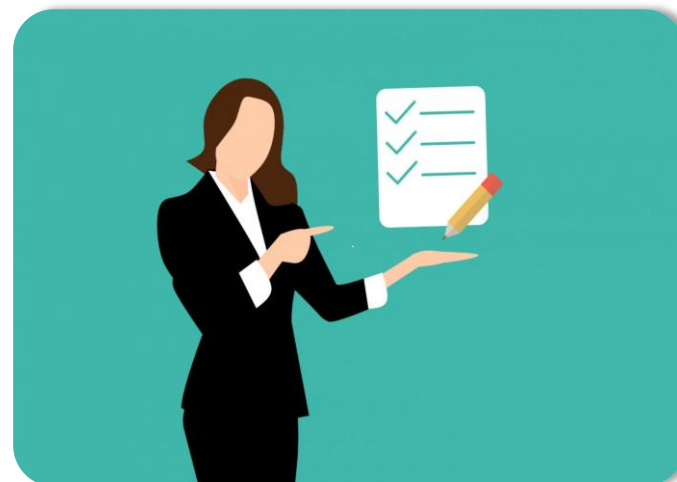
Компания ТОП-5 фармацевтического рынка (кейс №1)

Дополнительные активности в рамках проекта:

Регистрация врачей на специализированном портале. В базе проекта на конец 2021 года было зарегистрировано 11251 новых врачей.

Опрос врачей ЦА (педиатры, гинекологи) - более 21000 врачей.

DOC5FERA





Европейская компания (кейс №2)

Психиатрический портфель (2021) – визиты к врачам и в аптеки

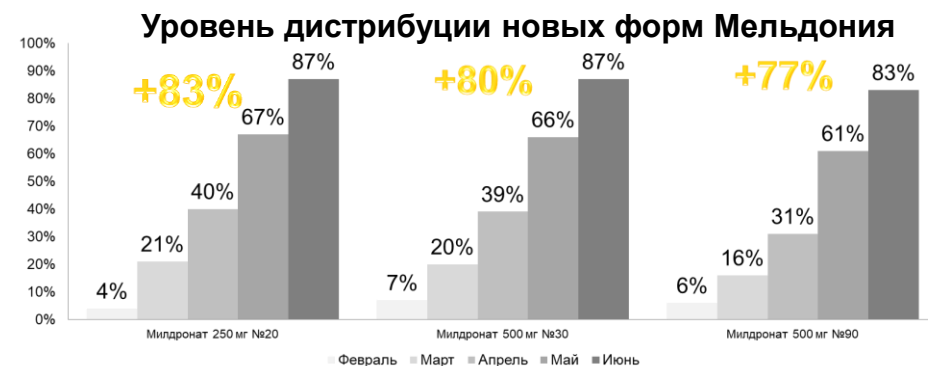
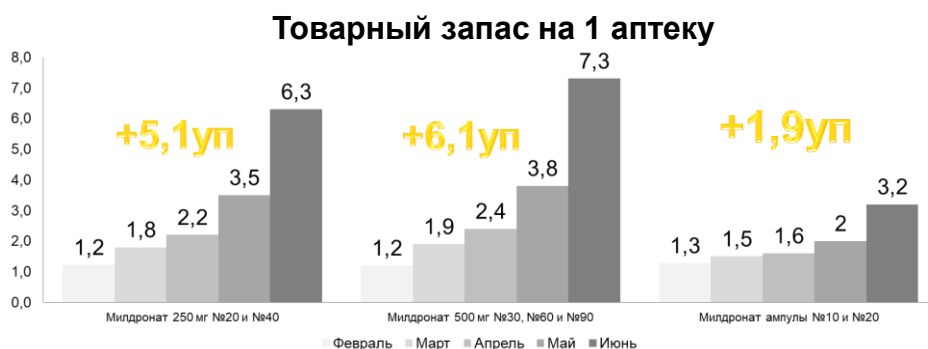
ОТС портфель (2022г) – визиты в аптеки (с расширением на врачей)

Цели проекта:

- Охват визитной активностью: 37 регионов, до 70 МП + 7 РМ, 20000+ аптек
- Лонч новых форм Мельдония
- Увеличение уровня дистрибуции
- Увеличение товарных остатков
- Обеспечение выкладки препаратов на полке и рекомендаций препаратов первостольниками
- Контроль выполнения контрактных обязательств аптечными сетями



Европейская компания (кейс №2)



- Увеличение выкладки безрецептурных форм Мельдония с 5% до 78% (уровень присутствия выкладки в контактах – менее 25% аптек)
- Увеличение выкладки обезболивающих мазей с 41% до 70% (уровень присутствия выкладки в контактах – менее 25% аптек)
- Увеличение числа упаковок в заказе на визите в среднем с 0,6 уп. до 8,1 уп. по новым формам Мельдония (250 №20, 500 №30 и 500 №90) и с 2,1 уп. до 15,2 уп. по всем формам Мельдония
- Увеличение товарного запаса в аптеках проекта в среднем с 1,2 уп. до 6,3 уп. по безрецептурной форме 250 мг, с 1,2 уп. до 7,3 уп. по рецептурной форме 500мг и с 1,3 уп. до 3,2 уп. по ампульной форме Мельдония (ТНЗ в контрактах с АС 1-2 упаковки каждого наименования)
- Увеличение дистрибуции новых форм Мельдония с 4-7% до 83-87% за 1 полугодие 2022г
- Продление ОТС проекта с расширением на визиты к врачам-терапевтам



Западная компания (кейс №3)

- Эндокринологический портфель, контроль веса, 6 SKU
- География проекта: Москва+ МО, СПб, 12 городов-миллионников, 1200 аптек (93% контрактovaných аптек и 7% не контрактovaná розница)
- Выделенная команда МП с медицинским образованием и опытом работы – 3 Региональных менеджера, 31 МП
- Визитная активность в аптеки, детейлинг, проведение фармкружков, контроль маркетинговых соглашений, контроль работы скидочной программы

РЕЗУЛЬТАТ:

- Уровень дистрибуции вырос с 83% до начала проекта до 98% к 12 месяцу проекта
- Соблюдение маркетинговых соглашений: 87% в первые 3 месяца проекта, 97% на 12 месяц проекта
- Контроль работы скидочной программы: 74% аптек в первые месяцы проекта, через год скидочная программа работает во всех аптеках
- ОТС-проект расширили на новую целевую аудиторию – врачи-педиатры



Интернациональная компания (кейс №4)

Отдел/продукт: Глюкометры

Целевая аудитория: Аптеки

Сроки реализации: 2011 – 2021 гг. (10 лет!)

Число сотрудников: 49

Менеджмент – Заказчик (35) + Исполнитель (12)

KPI: дистрибуция товара в аптеках, товарный запас, рекомендация сотрудников аптек, вторичные продажи

РЕЗУЛЬТАТ:

- **Выполнение плана продаж 90%-115%**
- **За время проекта более 15 человек перешли в штат компании-заказчика по результатам успешной работы**
- **Продление проекта в течение 10 лет**



Крупная Дженериковая компания (кейс №5)

Отдел/продукт: Мужское и женское здоровье.
КОКи + препарат при эректильной дисфункции
ЦА: Аптеки (+ врачи в 5 городах без покрытия штатными МП)
Сроки реализации: 2016-2018 гг
Число сотрудников: от 36 до 92 МП

КРІ: Дистрибьюция в аптеках и обеспечение товарного запаса по новым продуктам и формам – поаптечная оценка (маршрутная карта), знание продукта
Вторичные продажи, ежемесячно

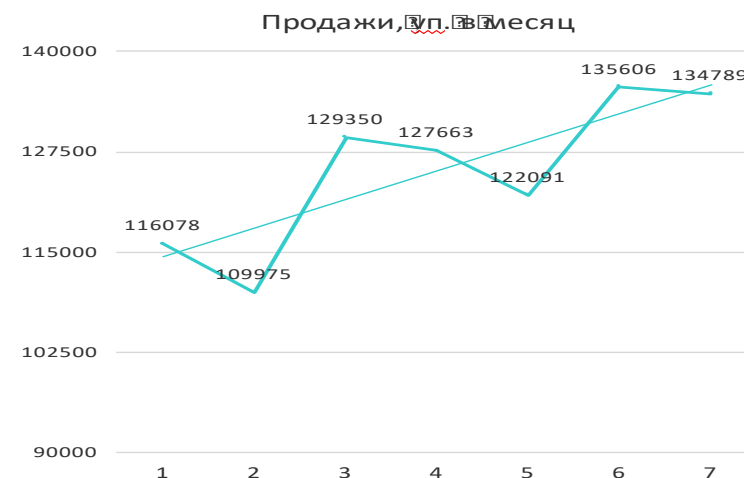
РЕЗУЛЬТАТ:

- Обеспечение индекса дистрибуции фокусной линейки КОКов с 0 до 33% и препарата при ЭД (лингвальная форма) с 0 до 65% за 4 месяца по рабочей базе
- Знание продукта первостольниками по аудиту не менее 85% по базе

Гормональные контрацептивы



Эректильная дисфункция





Крупная японская компания (кейс №6)

Отдел/продукт: Антибиотики и дерматология

ЦА: Аптеки

Сроки реализации: 2007-2017 гг.

Число сотрудников: от 22 до 70 МП

KPI: Вторичные продажи, дистрибьюция товара , рекомендация первостольников и замена по МНН

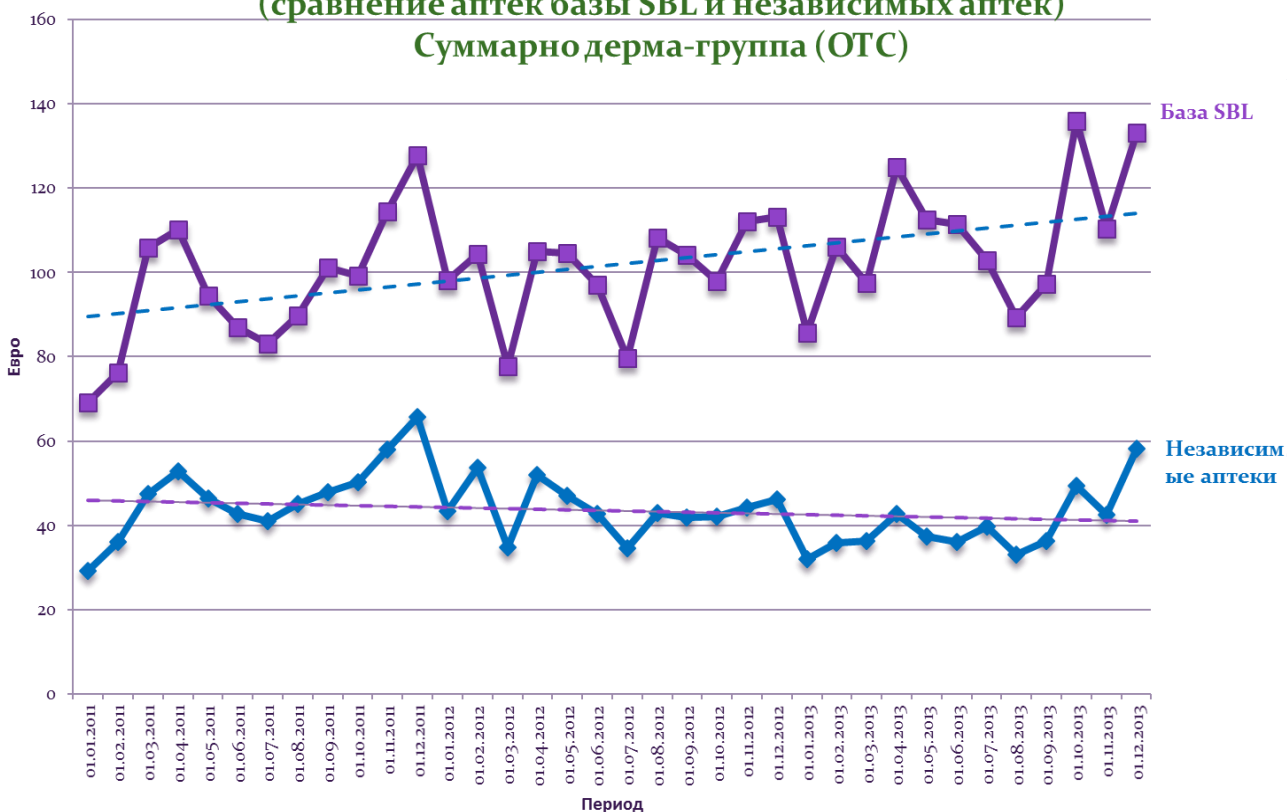
РЕЗУЛЬТАТ:

- Увеличение продаж в аптеках базы по сравнению с аптеками не входящими в базу
- Обеспечение ИД «Ф» с 0 до 70-80%, №1 по доле рынка по респираторным антибиотикам.
- Лонч «П» (с долей рынка до 5% в первый год)
- Выполнение плана продаж по «Л» на 188%
- «З» - лидер по доле рынка и рекомендации первостольников.
- Продление проекта Заказчиком в течение 9 лет



Крупная японская компания (кейс №6)

Динамика прироста продаж на одну аптеку за 2011 - 2013 гг
(сравнение аптек базы SBL и независимых аптек)
Суммарно дерма-группа (ОТС)



РЕЗУЛЬТАТ:

- Продажи на одну аптеку базы проекта выросли с 50€ в январе 2011г до 135€ в декабре 2013г (**прирост +170%**)
- По линии тренда продажи выросли с 90€ в январе 2011г до 110€ в декабре 2013г (положительная динамика, **прирост +22%**)
- Независимые (непосещаемые) аптеки показали прирост с 30€ в январе 2011г до 60€ в декабре 2013г (прирост +100%)
- По линии тренда продажи упали с 47€ в январе 2011г до 40€ в декабре 2013г (отрицательная динамика, падение - 7%)

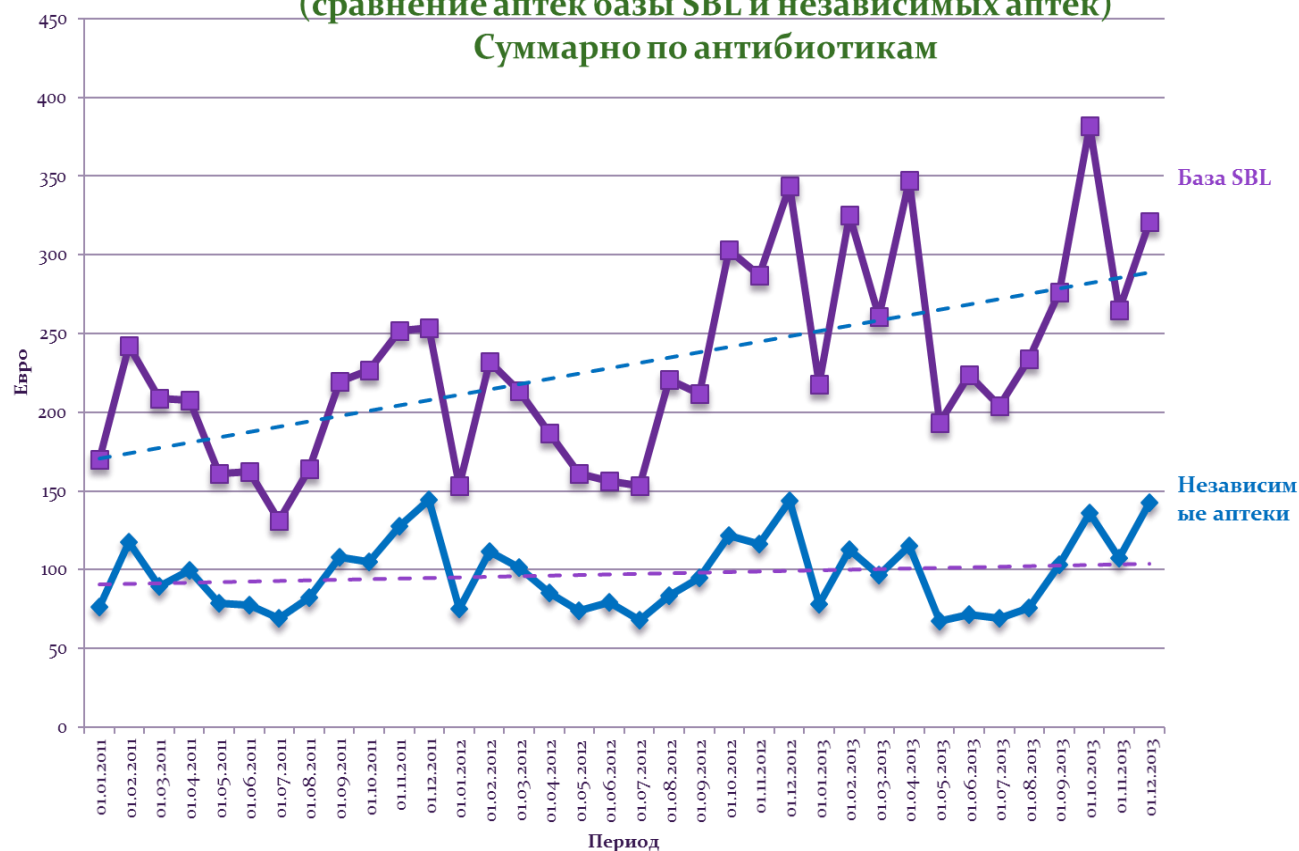
ВЫВОД:

- Визитная активность проекта помогла увеличить прирост продаж на одну точку дополнительно на **70%** по сравнению с непосещаемыми аптеками.
- По линии тренда у аптек посещаемых проектом – прирост плюс **22%** по сравнению с падением минус **7%** у непосещаемых аптек



Крупная японская компания (кейс №6)

Динамика прироста продаж на одну аптеку за 2011-2013 гг
(сравнение аптек базы SBL и независимых аптек)
Суммарно по антибиотикам



РЕЗУЛЬТАТ:

- Продажи на одну аптеку базы SBL выросли со 170€ в январе 2011г до 325€ в декабре 2013г (**прирост +90%**)
- По линии тренда продажи выросли со 170€ в январе 2011г до 290€ в декабре 2013г (положительная динамика, **прирост +70%**)
- Независимые (непосещаемые) аптеки показали прирост с 75€ в январе 2011г до 140€ в декабре 2013г (прирост +86%)
- По линии тренда продажи упали с 90€ в январе 2011г до 100€ в декабре 2013г (положительная динамика, прирост +11%)

ВЫВОД:

- Визитная активность SBL помогла увеличить прирост продаж на одну точку дополнительно на **4%** по сравнению с непосещаемыми аптеками.
- По линии тренда у аптек посещаемых SBL – прирост продаж на одну точку дополнительно на **59%** по сравнению с непосещаемыми аптеками.



Интернациональная компания (кейс №7)

- **Направление/продукт: ОТС-препараты**
- **Сроки реализации: 2018 г. – 2025 г.**
- **Целевая аудитория: педиатры, отоларингологи, гастроэнтерологи, проктологи, неонатологи.**
- **Кол-во сотрудников: более 100 чел.**
- **Полевые сервисы: F2F визиты, групповые презентации, круглые столы, участие в научных мероприятиях и медицинских выставках.**
- **Васкоffice: подбор команды, обучение, администрирование, техническое обеспечение (автолизинг, компьютерная техника, офисное оборудование и др.), страхование, контроль, отчетность.**
- **Покрытие: 14 городов РФ, более 27 000 врачей.**
- **KPI: 100% покрытие специалистов, частота визитов, качество визита согласно установленным требованиям, кол-во проведенных круглых столов, количество приглашенных специалистов на научные мероприятия.**

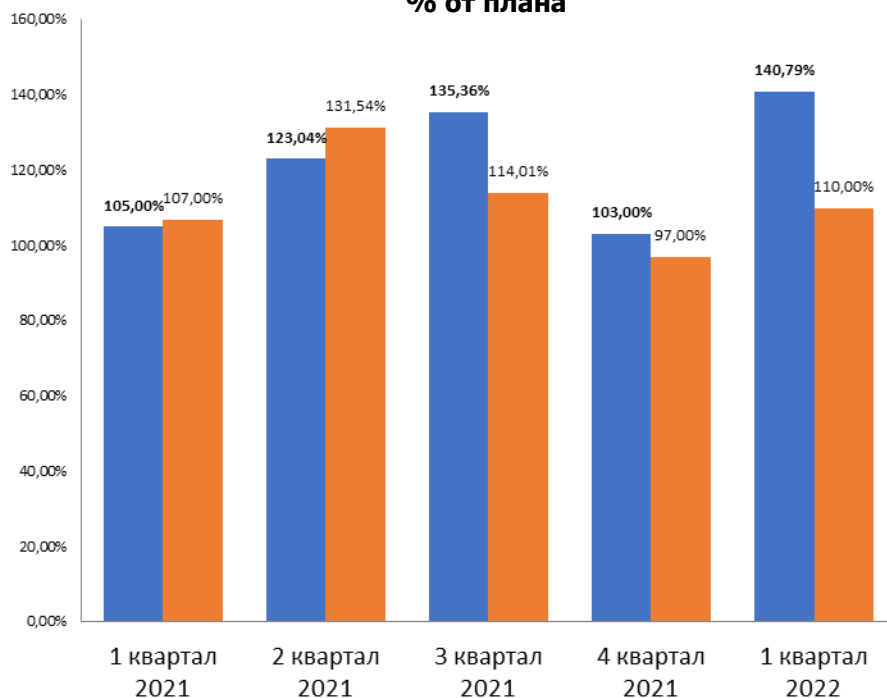


Крупная международная компания FMCG (кейс №8)

Отдел/продукт: Средства для гигиены полости рта. ЦА: врачи стоматологи и аптеки

Сроки реализации: 2017-2022 гг. Число сотрудников: от 12 до 15 МП

Выполнение плана продаж в деньгах,
% от плана



■ Команда аутсорсинг (Москва, СПб, Новосибирск, Красноярск, Уфа, Самара, Нижний Новгород)

■ Штатная команда (Екатеринбург, Ростов-на-Дону)

КРІ:

- Уровень рекомендаций средств гигиены полости рта (независимая оценка IPSOS).
- Выполнение плана продаж в упаковках специализированной линейки средств (аптеки).

РЕЗУЛЬТАТ:

- Выполнение плана продаж в 2021-2022гг более 100%.
- Выполнение плана у команды аутсорсинг – выше чем выполнение плана у штатной команды МП**
- Лидер в рекомендациях стоматологов по независимому опросу компании IPSOS.
- Проведено более 15 вебинаров.
- По результатам асессмента 1 МП перешел в штат компании-заказчика, 1 МП вырос до позиции РМ.
- Продление проекта Заказчиком в течение 5 лет.



ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru



Средняя
оценка
качества
полученной
услуги

Готовность клиентов рекомендовать компанию



*«Понимание,
качество,
чёткость!»*

*«Гибкость и
оперативность, все
всегда в курсе»*

74%

клиентов назвали
сильной стороной
**высокое качество
клиентского сервиса**

*«Всегда
находится
решение»*

*«Умение слышать
клиента»*



По запросу мы готовы предоставить полный перечень контактов менеджеров со стороны наших Заказчиков, которые дадут открытую обратную связь по реализованным и текущим проектам, а также независимый отзыв о работе нашей компании.





МУЛЬТИКАНАЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

**Стандартные face-to-face визиты с сегментацией клиентов по каналам восприятия информации, сбор информированных согласий
+ ПЛЮС УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА КОНТАКТОВ +**

Вебинары, интервью,
видеоконтент, адаптированный
под индивидуальные профессиональные
потребности

Колл-центр, дистанционные визиты с
врачами и сотрудниками аптек

Digital-проекты:
квесты, интернет-панели и т.п.

Рассылки по электронной почте, смс, через
мессенджеры, соц.сети и собственную
платформу

*Маркетинговая поддержка: разработка программ взаимодействия с врачами,
подготовка текстов и структуры контактов, дайджестов, скриптов,
промоматериалов. Прозрачная отчетность и аналитика.
Собственная база клиентов*

Методики проведения:

- Анкетирование / опрос специалистов целевой группы
- Глубинное очное интервью
- Дневниковое наблюдение
- Телефонное интервью
- Интервью покупателей при целевой покупке
- Фокус-группы
- Следовые визиты по базе посещенных клиентов или визиты по случайной выборке целевых клиентов

ВАРИАНТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ:

Аудит по базе посещенных клиентов (RepCheck)

Аудит или создание базы целевой группы, сбор информированных согласий

Исследования потребительского спроса

Контроль договоров с аптечными сетями

Количественные и качественные маркетинговые исследования

Клинические исследования.
Наблюдательные программы

Вариант проведения исследований определяется, исходя из целей и потребностей Заказчика



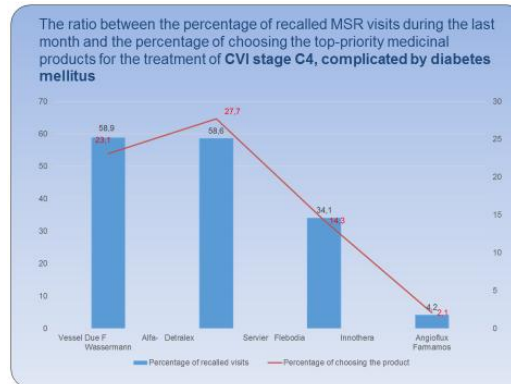
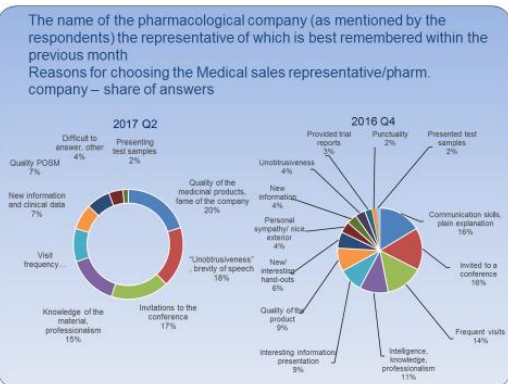
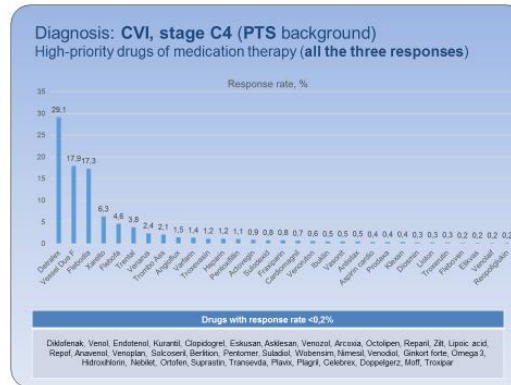
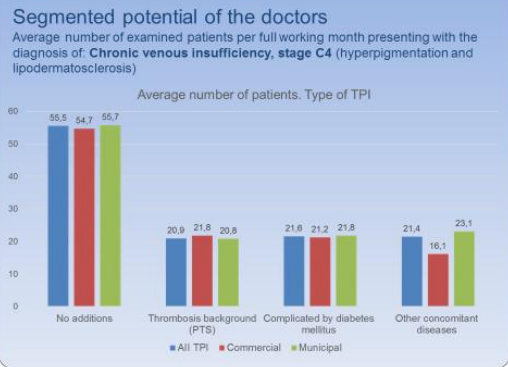
ИССЛЕДОВАНИЕ «ПОД КЛЮЧ»

- Разработка дизайна исследования по КРІ Заказчика
- Разработка анкет, формы отчета и итоговой презентации
- Сбор данных
- Предоставление рабочей базы исследования и промежуточных результатов
- Внутренний контроль исполнения
- Подготовка итогового отчета и презентации
- Поддержка по анализу итогов





ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ КЕЙСОВ



За период 2021-2024 год реализовано

- РепЧеки – 27 проектов
- Сбор информированных согласий и создание базы данных – 11 проектов
- Контроль договоров аптечных сетей – 5 проектов
- Анализ рынка (исследование потенциала и выписки) – 12 проектов
- Постмаркетинговые клинические исследования – 7 проектов
 - Фокус-группы – 5 проекта



АГЕНТСТВО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ ФАРМКОМПАНИЙ

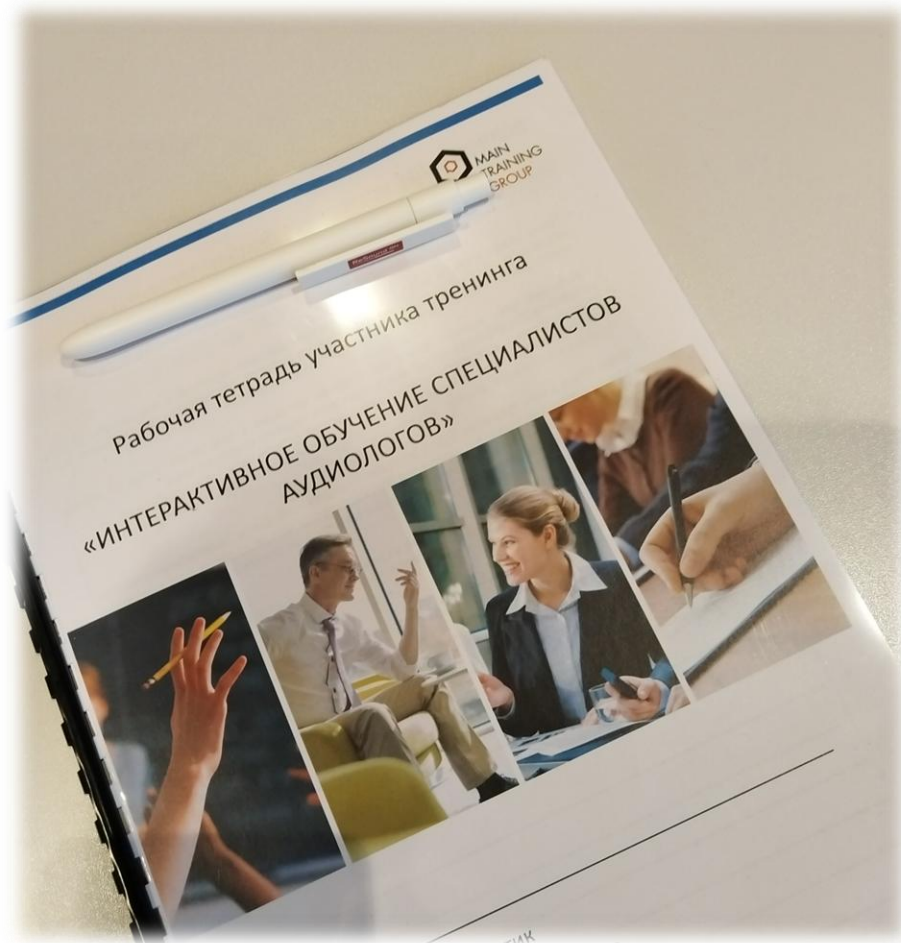
Развитие hard и soft skills для ключевых функций компаний-производителей и дистрибьюторов:

- *Медицинские представители*
- *Региональные менеджеры*
- *Менеджеры по ключевым клиентам (ЛПУ, аптечные сети и др.)*
- *Медицинские советники*
- *Бренд –менеджеры*
- *Руководители всех уровней*

Принципы разработки и проведения обучающих программ:

- *Методология экологичного обучения*
- *Современные технологии и инструменты, включая AI*
- *Бизнес-тренеры с подтвержденной отраслевой экспертизой и опытом обучения*
- *Обязательная кастомизация программы обучения под запрос*
- *Посттренинговое сопровождение и поддержка Заказчика*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ И ТЕХНОЛОГИИ



- **Аудиторный тренинг**
- **Онлайн – тренинг**
- **Лекция, вебинар**
- **Мастер-класс**
- **Индивидуальный и командный коучинг**
- **Бизнес-консультация**
- **Креативная сессия**
- **Стратегическая сессия**
- **Разработка электронных курсов и систем тестирования знаний**



ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ:

За последние 5 лет реализовано:

- Более 100 корпоративных тренингов
- Обучены специалисты из 36 компаний
 - Фармпроизводители
 - Фармдистрибьюторы
 - Производители медицинских изделий
 - Аптечные сети
 - FMSG-сектор
- Реализовано 5 консалтинговых проектов по системному развитию полевых сил и региональных руководителей
- Проведено 27 обучающих вебинаров с участие более 1200 слушателей



Наши специалисты по обучению являются сертифицированными тренерами проектов "Эволюция лидерства", "Управленческие коммуникации", спикерами Школы развития карьеры в фармбизнесе



КОНФЕРЕНЦИИ И МЕРОПРИЯТИЯ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

✓ **Мы проводим:** мероприятия для врачей, сотрудников аптек, потребителей, а также корпоративные мероприятия для сотрудников фармацевтических компаний. Формат: от вебинаров, лекций и круглых столов до крупнейших международных съездов. География – города с населением более 250 тыс. человек на территории РФ.

✓ **Новые форматы:** мы предлагаем современные концепции проведения мероприятий, которые отличаются выраженным персонализированным воздействием на алгоритмы принятия решения каждого участника целевой группы и высокой запоминаемостью донесенной информации. При этом мероприятия соответствуют всем стандартам международной практики продвижения на фарм.рынке.

Примеры: советы экспертов, интеллектуальные квест-программы, мини-семинары и исследования с агентом влияния, дискуссионные клубы, интерактивные конференции

✓ **Преимущества:** мы берем на себя всю ответственность и заботы по технической организации и проведению мероприятия, по желанию Заказчика обеспечиваем явку и готовим лекторов. Вы экономите время и средства.



КОНФЕРЕНЦИИ И МЕРОПРИЯТИЯ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ КЕЙСОВ

Сезон 2025 года – 196 мероприятий

Сезон 2024 года – 142 мероприятия

Сезон 2023 года – 134 мероприятий

Сезон 2022 года – 118 мероприятий

Сезон 2021 года – 96 мероприятий



По всем видам проектов мы готовы
предоставить контакты наших
Заказчиков для сбора обратной
связи и рекомендаций



ДРУГИЕ УСЛУГИ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

Создание и поддержка ассоциаций врачей и пациентов: создание и регистрация Ассоциации, подготовка опинион-лидеров, организация и проведение стартового совещания, заседаний и конференций Ассоциации. Подготовка и рассылка практических рекомендаций по методам диагностики и лечения от имени Ассоциации.

Аутсорсинг документооборота (с аптечными сетями, лекторами): вместо 300 контрактов Вы получаете один, а проект реализуется в кратчайшие сроки. Контрактование на условиях Заказчика, проведение акций различного типа (обеспечение дистрибьюции и товарного запаса, закуп, продажа, тайный покупатель, акции на конечного потребителя).

Интернет-продвижение: разработка сайтов, SEO-продвижение и реклама.

Примеры реализации: www.kardiovalen.ru www.flamin.ru www.rectactiv.com

Если у Вас есть потребность в услугах по продвижению фармацевтических продуктов в России и странах СНГ – обращайтесь к нам, мы предложим варианты их исполнения!



НАШИ КОНТАКТЫ

+7 (495) 585-50-74
sbl-pharma@sbl-pharma.ru
sbl-pharma.ru

SBL-pharma

115280, г. Москва
Ул. Ленинская Слобода, 19
БЦ «Омега Плаза»
Тел.: +7 (495) 585-50-74
E-mail: sbl-pharma@sbl-pharma.ru
Web: www.sbl-pharma.ru

Будем рады сотрудничеству!

*Закажите услуги у наших
менеджеров!*