

# Развитие продаж через системное навыковое обучение

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Отрасль  
**ФАРМА**



Продолжительность  
**3+3 МЕСЯЦА**



Формат:  
**ВЕБИНАРЫ, ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ,  
ТРЕНИНГИ, ПЕРЕГОВОРНЫЕ ПОЕДИНКИ**

**КЛИЕНТ:** международная  
фармацевтическая компания

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ:

компания наращивает интенсивность на рынке и развивает новую команду. Необходимо обучение персонала в рамках формирования корпоративного университета: «Влияние при деловой коммуникации», «Работа с ключевыми клиентами» «Работа с закупочным комитетом» и другие

**УЧАСТНИКИ:** 200 человек

- >> Руководители от продвижения
- >> Медицинские представители

## РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ КЛИЕНТА:

Проект повысил компетенцию участников по продвижению фармацевтических препаратов и дистанционного управления региональными подразделениями