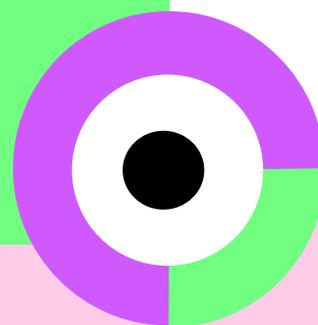


RELATIONAL INTELLIGENCE

Pharma Edition



GENERARE VALORE ATTRAVERSO LE RELAZIONI.

Per proporre idee e soluzioni terapeutiche innovative che hanno la potenzialità di «cambiare le regole del gioco», è indispensabile saper curare le relazioni con una pluralità di interlocutori e a diversi livelli dell'organizzazione degli Stakeholder.

Ciò richiede lo sviluppo e l'abilitazione di una nuova capacità di intelligence, utile per conoscere l'Account come sistema articolato di relazioni e di decisori.

Oltre a essere abili nel riconoscere i bisogni, valutare le opzioni, gestire le obiezioni e raccogliere gli insight è importante costruire una relazione generativa e progettuale con l'Account, ponendo le basi per una partnership duratura e condividendo la responsabilità nel problem solving.

Elementi di Relational Intelligence

- Modello di interazione F2F – face to face
- Tecniche e strumenti
- Metodo di apprendimento attivo.

Obiettivi

Ideare e adottare le strategie e tattiche relazionali più opportune e costruire la flessibilità di interpretazione e risposta al modello di valore percepito dagli Account e Stakeholder:

- Comprendere l'orientamento di Account e Stakeholder e interpretarne il valore percepito, per portare stimoli, insight e nuove opportunità, imparando a guardare al loro potenziale d'innovazione e cambiamento
- Integrare persone e processi complessi all'interno del sistema azienda e focalizzarle sulle soluzioni terapeutiche ad alto impatto e valore.

RELATIONAL INTELLIGENCE

Pharma Edition

A chi si rivolge

Professionisti di field di aziende farmaceutiche, biotecnologiche e healthcare, per proporre ad Account e Stakeholder idee e soluzioni terapeutiche innovative cd. «breakthrough», che cambiano le regole del gioco e che rappresentano una nuova frontiera del settore.

Edizione: mono-aziendale in house

Durata: 3,5 giorni

Programma

- Generazione di valore
- Principio di apprendimento 10/20/70
- Relational Intelligence
- Modello di interazione F2F
- HCP journey map
- Outcome thinking
- Strategia relazionale
- Sguardo abile
- Iceberg della personalità
- Social Style™
- Apertura
- Domande hi-gain
- Silenzio funzionale
- Proposizione di valore
- Dichiarazione di competenza
- Iceberg negoziale
- Gestire le obiezioni
- Insight
- Sviluppo generativo
- W dell'accettazione
- Action Plan.

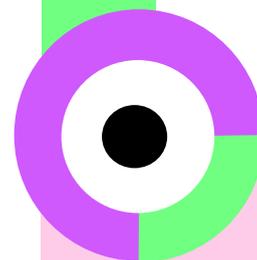
Il programma prevede la sperimentazione pratica dei metodi e degli strumenti di Relational Intelligence attraverso role play, simulazioni e action learning.

Opzionale: giornate di mentoring sul campo in affiancamento ai Professionisti durante sessioni reali di interazione con Account o Stakeholder, per osservare e verificare la corretta applicazione degli apprendimenti e, attraverso il feedback, lavorare al miglioramento continuo delle abilità.

Per informazioni e preventivazione

Elena Bezze, Senior Consultant Galaxy M63 srl
elena.bezze@galaxym63.com
M. +39 328 6747719

Galaxy M63 srl è una boutique della consulenza direzionale specializzata nel miglioramento organizzativo e nello sviluppo di nuove capacità professionali e metodi di lavoro (www.galaxym63.com).



GALAXYM63
INNOVATION BY PEOPLE

Galaxy M63 srl
Via Moriggia, 3
20900 Monza (MB)
PI e CF 06682010969
Capitale sociale i.v. € 25.000
REA MB-1863599
t. +39 039 9634150
galaxym63@registerpec.it
www.galaxym63.com