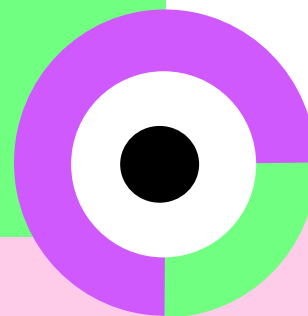


STRATEGIC RELATIONAL BUILDING



Pharma Edition

SRB © - 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, comprendere le obiezioni, 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 Strategic Relational Building ©

- Modello di interazione F2F – face to face
- Tecniche e strumenti SRB ©
- 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 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.

STRATEGIC RELATIONAL BUILDING

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: 2 giorni

Programma

Giorno 1:

- Generazione di valore
- Principio di apprendimento 10/20/70
- Strategic Relational Building ©
- Sguardo abile
- Modello di interazione F2F
- Outcome thinking
- Iceberg della personalità
- Social Style™
- Apertura
- Domande hi-gain
- Sviluppo generativo
- Dichiarazione di competenza
- Proposizione di valore
- Iceberg negoziale
- Gestire le obiezioni
- 3W dell'accettazione.

Giorno 2:

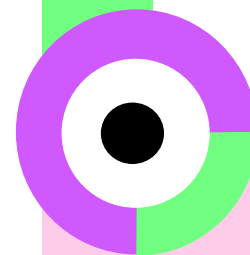
- Sperimentazione pratica dei metodi e degli strumenti di SRB © attraverso role play, simulazioni e action learning.

Opzionale: giornate di coaching 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, Specialist 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