ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Раздел 1. Общие аспекты МРТ

1.1. Методы лучевой диагностики

1.1.1. Понятие, виды.
1.1.2. Основные характеристики методов.
1.1.3. Принципы получения изображений различными методами.
1.1.4. Сравнение методов, преимущества и недостатки методов.
1.1.5. Целесообразность применения различных методов в диагностике заболеваний.

1.2. Общие сведения о МРТ

1.2.1. История создания метода МРТ.
1.2.2. Понятия МРТ и ЯМР.
1.2.3. Востребованность метода МРТ в России и за рубежом.
1.2.4. Физические принципы МРТ.
1.2.5. Виды томографов, высокопольные и низкопольные томографы.
1.2.6. Устройство МР-томографа.
1.2.7. Основные плоскости сканирования.
1.2.8. Контрастное разрешение, контрастные вещества, внутривенное контрастирование.
1.2.9. Сравнение методов МРТ и РКТ, преимущества и недостатки методов.
1.2.10. Стандартные программы исследования.
1.2.11. Противопоказания к проведению МРТ и основные меры предосторожности.

Раздел 2. МРТ исследования в разрезе специальности врача

2.1. Прайс-лист

2.1.1. Структура.
2.1.2. Связь проводимых исследований с диагностируемыми анатомическими структурами.

2.2. Оценка специальности врача

2.2.1. Определение потенциала врача.
2.2.2. Определение степени потенциала врача.

2.3. Нозологии, выявляемые исследованиями

2.3.1. Нозологии, выявляемые исследованиями области «Голова».
2.3.2. Нозологии, выявляемые исследованиями в областях «Сосуды», «Позвоночник».
2.3.3. Нозологии, выявляемые исследованиями в областях «Живот», «Малый таз».
2.3.4. Нозологии, выявляемые исследованиями в областях «Суставы», «Мягкие ткани».

2.4. МРТ исследования для узких специалистов и врачей общей практики

2.4.1. МРТ исследования для неврологов и нейрохирургов, вертебрологов.
2.4.2. МРТ исследования для травматологов, травматологов-ортопедов.
2.4.3. МРТ исследования для терапевтов и врачей общей практики.
2.5.4. МРТ исследования для онкологов.

2.5.5. МРТ исследования для урологов, урологов-андрологов.
2.5.6. МРТ исследования для ревматологов.
2.5.7. МРТ исследования для эндокринологов.
2.5.8. МРТ исследования для гастроэнтерологов.
2.5.9. МРТ исследования для хирургов.
2.5.10. МРТ исследования для гинекологов.
2.5.11. МРТ исследования для отоларингологов.
2.5.12. МРТ исследования для офтальмологов.
2.5.13. МРТ исследования для врачей УЗИ.
2.5.14. МРТ исследования для инфекционистов.
2.5.15. МРТ исследования для психиатров.
2.5.17. МРТ исследования для педиатров.
2.5.18. МРТ исследования для пульмонологов, фтизиатров.
2.5.19. МРТ исследования для кардиологов.

Раздел 3. Развитие территории медицинского представителя

3.1. Базовые понятия

3.1.1. Общая врачебная база.
3.1.2. Эффективная рабочая база.
3.1.3. База направляющих врачей.

3.2. Паспорт лечебно-профилактичекого учреждения (ЛПУ)

3.2.1. Структура паспорта ЛПУ.
3.2.2. Особенности оформления паспорта ЛПУ.

3.3. Использование информационных систем и баз данных

3.3.1. Примеры использования информационных систем и баз данных в работе медицинского представителя.

3.4. Категория и потенциал врача

3.4.1. Определение категории врача.
3.4.2. Определение потенциала врача и степени его раскрытия.

3.5. Классифицирование ЛПУ

3.5.1. Оценка динамики по направлениям от каждого врача.
3.5.2. Оптимизация маршрутизации.
3.5.3. Планирование взаимодействия с новыми врачами.

3.6. Планирование визитов

3.6.1. Постановка целей на визит.
3.6.2. Особенности планирования первого визита.
3.6.3. Планирование визитов на освоенной территории.

3.7. Отчетная документация медицинского представителя

3.7.1. Ежедневный отчет.
3.7.2. Формирование ежедневного отчета.

Раздел 4. Преодоление барьера входа в кабинет врача

4.1. Причины барьера входа

4.1.1. Понятие «барьер входа».
4.1.2. Причины возникновения «барьера входа».

4.1.3. Правила и практические упражнения по преодолению собственного волнения.

4.2. «Возмущенная очередь»

4.2.1. Понятие «возмущенной очереди».

4.2.2. Правила и практические упражнения по преодолению «возмущенной очереди».

4.2.3. Рекомендации по поведению медицинского представителя при входе в кабинет врача.

Раздел 5. Теория и практика проведения визита и продажи МРТ услуг

5.1. Этапы визитной работы

5.1.1. Подготовка к визиту.

5.1.2. Основные этапы визитной работы.

5.2. Установление контакта

5.2.1. Рекомендации по установлению контакта.

5.2.2. Основные действия медицинского представителя по установлению контакта.

5.3. Выявление потребностей

5.3.1. Рекомендации по выявлению потребностей врача.

5.3.2. Пирамида Маслоу.

5.3.3. Личные потребности врача в разрезе пирамиды Маслоу.

5.4. Презентация и представление преимуществ МРТ центра

5.4.1. Основные действия медицинского представителя во время презентации.

5.4.2. Правила представления преимуществ.

5.5. Работа с возражениями

5.5.1. Основные правила работы с возражениями.

5.5.2. Алгоритм работы с возражениями.

5.6. Получение согласия о сотрудничестве

5.6.1. Задачи завершения визита.

5.6.2. Рекомендации по закрытию визита.

5.6.3. Сигналы готовности врача к сотрудничеству.

5.7. Действия после визита

5.7.1. Основные действия медицинского представителя после завершения визита.

5.7.2. Алгоритм позитивного использования неудачного визита.

Раздел 6. Формулирование выгод использования преимуществ коммерческого МРТ центра для врачей

1.1. Основные правила ведения диалога

1.1.1. Порядок ведения диалога

1.1.2. Ключевые фразы.

1.2. Обоснование преимуществ метода МРТ перед другими методами диагностики

1.2.1. Перечень основных преимуществ.

1.2.2. Основное содержание каждого преимущества.

1.2.3. Речевые модули для обоснования каждого из преимуществ с позиции
«выгоды» для врача.

1.3. Обоснование преимуществ конкретного МРТ центра

1.3.1. Перечень основных преимуществ.
1.3.2. Принципы обоснования преимуществ.
1.3.3. Основное содержание каждого преимущества.
1.3.4. Речевые модули для обоснования каждого из преимуществ с позиции
«выгоды» для врача.
1.3.5. Типовые ошибки в применяемых речевых формулировках.

Раздел 7. Теория и практика работы с возражениями врача

7.1. Возражения в работе медицинского представителя

7.1.1. Понятия: «возражение», «аргумент».
7.1.2. Распознавание смысла возражений.

7.2. Алгоритм работы с возражениями

7.2.1. Шаги алгоритма: согласись, уточни, аргументируй, подведи итог.
7.2.2. Типичные ошибки при работе с возражениями.
7.2.3. Правила работы с возражениями.
7.2.4. Обработка типичных возражений.

Раздел 8. Нестандартные ситуации в работе медицинского представителя

8.1. Базовые понятия и действия

8.1.1. Понятия: «нестандартная ситуация», «растерянность», «невозмутимость».
8.1.2. Шаги ухода от растерянности.

8.2. Словесные техники выхода из состояния растерянности

8.2.1. Техника «зато».
8.2.2. Техника «психологическое айкидо».

8.3. Телесные приемы выхода из состояния растерянности

8.3.1. Дыхание.
8.3.2. Мускулатура.
8.3.3. Представление (визуализация).