

# MIRACLE Academy

قال تعالى (يزفج الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات)

تفريغ التسويق  
رميلتكم نهى الزبود



لجان الشفعات

■ تعلمنا عدة مواضيع أهمها

■ How to development your self (DK equation)

■ Learning care

■ Belding capacity table

■ 5Level of leadership

■ وذكرنا موضوع **communication skill** والمطلوب نكون عارفينهم

.1 Johari window

.2 Active leasining

.3 Feedback

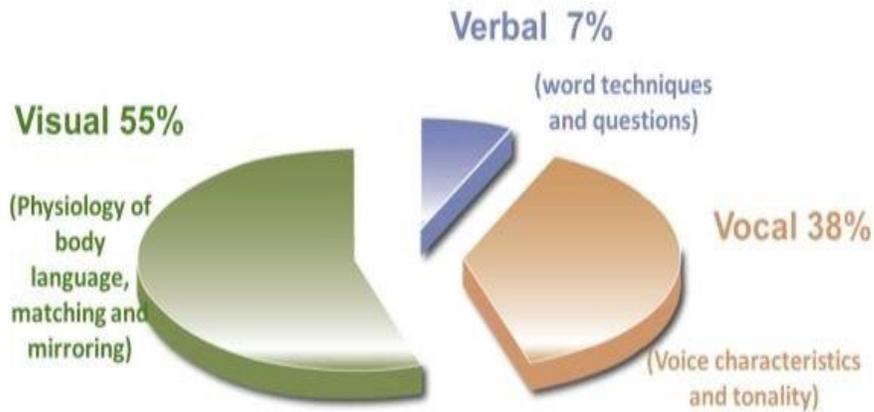
.4 Way of self expression

■ وحكيينا كمان عن **3Vmodel** الي هووو

.1 Visual

.2 Verbal

.3 Vocal



Mehrabian Formula for liking in human communication

والهدف منهم حتى نقدر نعمل matching and mirroring لنوصل الى visual context.vocal.verbal

وذكر الدكتور عليهم مثال لغة المريض

هون رح تكون لغة المريض اشي يفهمه لو حكا معنا بلغه الحبه الزرقا والصفراء رح احكي معه بنفس الطريقة

لو كان يحكي بلغه المصطلحات العلمية رح احكي معه بنفس الأسلوب

واذا حكا رح على الدكتور (ص) وبعده رح على مستشفى(ع) رح احكي معه بمصاك (ص)(ع)

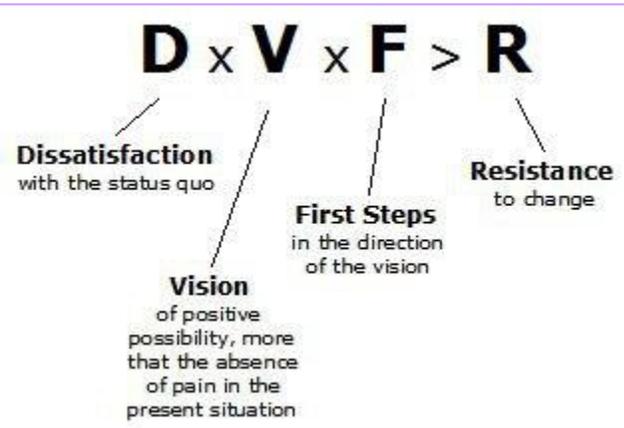
وحاليا اغلب المرضى بيكونو مثقفين يفتح على عمو Google ويشخص حالته ويعرف شو معه

**وحكينا عن معادله التغيير** (يعني انت بدك تعمل تغيير بنفسك بدك تصير تدرس اكثر/تلعب رياضة/تطور مهارة

اول اشي نعمله نخلق الحاجة يعني لازم تكون موجوده وكل ما زادت الحاجة كل ما زدت كان افضل

بعدين بدى اعمل **first immediate step** شو بدى اعمل بالضبط حتى احقق الحاجة

بعدين **vision** واخر اشي المقاومات **resistance+cost+1**



## وبرضو عن موضوع؟؟؟؟ Goal of setting

وذكر الدكتور انو طلاب سنه خامسه الي على راسهم طاقيه لانهم خريجين بيتدربو بمستودعات وانه الدكتور مهند بيدرب المدربين تبعين الطلاب فلما بلش بمعهم بموضوع goal استغربو انو شو هاد وحكالهم معناه انو لازم يكون عندكم محتوى متقدم عن الاخرين

**"كيف بوديهم على مكان انا مش مدرب الناس الي فيه"**

الهدف من علامات التنصيص عشان ننسب الحكي للدكتور مهند

وهون نتحول من smart to smarter

كيف

مثلا بدك ترفع معدلك - تدرس احسن للامتحان .... هاد يعتبر مشروع طيب هسا لو اجا واحد على الدكتور وحكاله بدى ارفع معدلي بالنسبه للدكتور هاد **مش professional** كيف رح يكون هيكل عن طريق يكون الموضوع specific المقصود يحكي بدى ادرس ماده الفارما ماده فيرست اول 10 سلايدات

الأسبوع الجاي وهيك صار **الموضوع specific and measurable**

وذكر الدكتور **كله تبدأ بحرف A وهي مهمه الا وهي Agreed**

**وفي كلمه incremental كان عندهم نجمه بالسلايدات**

اكم واحد اشتغل شغله وبعد ما اشتغلها انكاله مين قلك تشتغلها مش محتاجينك فلان عملها ليه تعملها انت.

ومن هون رح نبليش قصتنا

تكملة للموضوع الي قبل الدكتور قال الي صارت معه يرفع ايده والي ما صارت معه يرفع ايده  
وهنا الي صار في جماعه ما رفعت ايدها ابدا **"فقال الدكتور عليم الله 3 مرات انك عبء على نفس و علي"** لانه مش  
متعاون

جاهزيين لقصه ملك الغابه الي تخصص هاد الموضوع  
هاد الأسد الي هو الملك قرر يقسم الحيوانات بناء على جمالهم و قوتهم فقال الحيوانات الجميله تروح يمين والحيوانات  
القوية تروح يسار الا هالواحد ضل بالنص فالاسد بقله ليه ما رحت هون اوبهون ( زي الي ما رفعو ايدهم واحزرو  
مين الي ضل كان سعدان بيك) فقال هالسعدان اقطع حالي يعني قال حاسب حاله قوي وحلو **(ونبه الدكتور على  
ضروره انه نتفاعل بالمجتمع)**

اموجود بالسلايدات مجالات العمل بالشركات عنا بالهشومه في مسارات نختارها بخامسه الا وهي

1. اداري

2. صناعي

3. صيدليه مجتمع

وهاد بحد ذاته يعطينا امتيازات نحو اتجاه معين

عنا أشياء مهمة لازم نعرفها عن عن مصانع الأدوية

○ **Production** (التصنيع) بمجالاته (مطابقته مع المواصفات القياسية)

• Quality assurance

• Research and development

وبعد عملية التصنيع يصير بدنا نشوف المنتج الي تم صناعته نعمله تسجيل واوراق رسميه ضمن القوانين والتعليمات وهون يجي دور

○ **Regulatory affairs** (قسم الشؤون التنظيمية)

• الي مهمته مطابقه المنتج مع تعليمات JFDA (ترخيص للمنتج) ومطابقه أوراق الشركة الترخيص ... الخ مع التعليمات الي عنا بالبلد

• Quality assurance

• Pharmacovigilance

○ في وظيفه حاليا منتشره بالشركات واسمها **supply chaine**

عملية نقل وتزويد المواد الخام في المصنع ومن المصنع الى السوق

○ **Customerization**

الدوا الي احنا عملناه بدنا الناس تندل عليه

# Customerization ○

Marketing

Medical affairs

Sales

يعتبر من اهم المهارات الي ممكن نتعلمها حتى بستخدمه على مستوى البيت شو بدهم يطبخو الك هل المكونات موجوده

بالحقيقه هي ماده سهله نظريا لذلك تُدرس ببعض الجامعات (مشرفات المختبر بدرسوها) في ماده اسمها mini MPA (mini master of business administration) وهاي

بدرسوها طلاب الماجستير واحنا مش مطلوبه منا لانه الدكتور يشرحها لنا

تجي اسئله عنه بامتحان الكفاءة

1. Product specialist

2. Prand specialist

3. Product manger

4. Prand manger

هاد بيخطط للsales وشو بدو يحكي ف اذا

عنده خبره sales امور ه رح تكون توب

هاي تجي قبل marketing يعني لا يمكن تشتغل بالشركات العالميه او المعروفه ب marketing بدون ما يكون عندك خبره ب sales

□ معناها ال department الي يتعامل مباشره مع customer سواء كان يتعامل مع دكتور او عياده او صيدليه

عنا قسم HR هاد مسوول عن رواتب الموظفين وتدريب الموظفين والاجازات

1. Promotional pharmacist

2. Medical representative

3. Health care promoter

4. Sales man (يوزع الطلبيه) (مش شرط صيدلاني)

5. Medical rib (مدير تسويق فني) (شرط يكون صيدلاني)

6. Beauty advisor (اذا كان ضمن القطاع الطبي)

## بالنسبة الى تعريف Management



Planning ○

Organising ○

Controlling ○

Leading ○

Decision making ○

organisation وهدول يكونو موجهين الى

resource

Human

Financial

Physical

information

sales and marketing

يحكو بالاسم التجاري

طبيب لوبدنا نحكي عن (نحكي عن علم مش تسويق) off label indecation هون

رح نحتاج ل regulatory affairs (medical department) والهدف منه يعمل

Medical knowledge