



# **LES REMARQUES ET QUESTIONS RELEVÉES SUR LE PAPERBOARD**

Préface	3
Avertissement	9
Osez communiquer ! Bienvenue à ce stage !	11
Préambule	12
L'environnement de la santé, c'est quoi ?	19
Médecin généraliste, qui es-tu ?	22
Matériel de campagne : comment s'y retrouver ?	26
Je n'ai pas le temps de préparer mes visites !	32
Je ne sais pas comment débiter ma visite...	38
J'ai l'impression que mon message n'est pas suffisamment précis...	47
Pourquoi certains médecins sont-ils si distants ?	53
Qu'est-ce que le médecin a retenu de mon message ?	58
Comment impliquer le médecin ?	63
Faut-il être un bon acteur pour être un bon visiteur ?	67
C'est quoi, une bonne argumentation ?	71
J'ai l'impression que ça ne passe pas avec ce médecin !	76
Comment éviter qu'un médecin ne me dise : « Oui... oui... quoi d'autre ? »	81

Comment éviter qu'un médecin ne me dise : « Arrêtez de me poser des questions ! »	89
Que faire face à un médecin qui me dit : « Vous avez deux minutes pour me parler de votre produit ! »	92
Comment présenter une étude ?	95
Cette objection, j'ai du mal à y répondre...	100
Comment terminer un entretien de visite médicale ?	104
Quel est l'intérêt d'aller en pharmacie ?	107
Comment mettre en valeur un avantage de mon produit ?	110
Comment renouveler mon discours ?	115
Que faire face à un médecin agressif ?	118
Que faire face à un médecin qui n'a pas envie de changer ses habitudes ?	123
Conclusion du stage...	126
Quizz : Évaluez votre score relationnel...	131
Glossaire	136
Références	139