

# 以实干成就梦想

文/郑小云



**时光荏苒，自 2015 年 9 月加入信立泰这个大家庭后，眨眼间已然过了一年半，回想初入公司的青涩懵懂，再看如今荣幸的获得泰加宁增长奖，这其中断然离不开领导的悉心教导和我亲爱的同事们的无私帮助……**

记得在刚开展工作时，感触最深的莫过于访前准备。作为泰加宁的专职代表，我的目标客户能用两个字概括：“精”“简”。

这些客户不多，但都是科里的技术骨干，大部分时间都在手术，因而留给我的拜访时间就有限。只有充分掌握每个术者的手术日程，安排最合适的拜访时间，才能不扑空。同时，充分的访前准备还建立在客户信息完全，产品知识熟练的基础上，这在很大程度上影响拜访结果。

在此，必须要感谢我的经理——王旭，是她请来医学经理和一线术者给我们详细的讲解产品知识和疾病知识，将公司的产品与临床相结合，让我更透彻的理解泰加宁；是她为我们争取到进导管室跟台学习的机会，将理论应用到实践中。准确掌握产品知识，让我每次跟客

户交流时，都是信心满满，也为自身业绩的提升奠定了坚实的基础。



有了领导的大力支持和自己的不懈努力，在公司组织的泰加宁北区黄埔培训一期中，我拿到了个人第三名的好成绩，这跟平时产品知识的积累密不可分。

随着工作的深入铺开，我的客户群体逐渐扩大，已有的一线摆放经验使我意识到，科室主任是重点客户，科室医生是必须客户，但医生并不是全部客户，科室护士也很重要，尤其是导管室护士。之前都是从医生那了解患者信息，但通过护士了解是最简单直接的，从中可以知道患者情况、用药后表现，患者反馈等。

更好的一点是通过护士能了解到最新患者，以这些新患者为目标再去与术者沟通，就能有针对性地争取到更多处方，加上导管室护士最直接接触泰加宁，通过他们能第一时间掌握泰加宁的详细临床信息，在这个基础上再跟术者的交流，我们就不会被动。

盘点过去，收获颇丰；展望未来，任重道远。2017年是信立泰卓越发展之年，我将不断提升自己，埋头苦干，期待又一年累累硕果。