

Meets health — 22

## ベストタイミングをつくる。

多忙なドクターとの面談では、MRはタイミングを見計らい、テーマを絞ってお伝えする。ドクターのニーズをつかむための綿密な事前の準備が場面に応じたやりとりを可能にし、一瞬を読む感覚を育む。その積み重ねがお互いの距離を縮め、ドクターとのよい関係を築いていく。



田辺三菱製薬

<http://www.mt-pharma.co.jp>

Good Chemistry for Tomorrow 



撮影ご協力:なるしま内科医院(茨城県稲敷郡)

なるしま内科医院  
院長 成島勝彦先生



「情報は、  
提供した後が重要です。」

砂山淳 営業本部レミケード部 東日本推進部 北関東グループ

「ニーズを引き出すのも  
タイミング次第です。」

吉井亮祐 営業本部 北関東支店 つくば第一営業所