

CIRCULAR 2020/03

ATITUDES PARA COOPERAR COM AS UNIDADES DE SAÚDE

A ABEClin recebeu a informação de que um grupo de profissionais atuantes na saúde do estado do Rio de Janeiro idealizou uma forma de cooperar com os sistemas de saúde. Neste período crítico, todas as boas ideias são bem-vindas. Este grupo está espalhando a ideia e a mesma está sendo bem aceita por fabricantes, fornecedores e profissionais da manutenção. Que o exemplo possa ser seguido em outros locais. A ABEClin parabeniza o grupo que criou a ideia e agradece pela autorização para divulgá-la! **Vamos seguir o exemplo?**

MENSAGEM IMPORTANTE PARA PROFISSIONAIS QUE FORNECEM SERVIÇOS E VENDA DE MATERIAIS PARA UNIDADES DE SAÚDE.

O começo do ano é muito complicado para o negócio de saúde. Clientes em férias, verbas bloqueadas, etc. Logo, a pressão por metas e vendas é muito grande. Em negócios pequenos (como são as representações do nosso estado) é muito difícil interromper as visitas e ações comerciais. Cada dia é uma luta por uma nova venda.

No entanto, precisamos atuar para impedir o avanço epidemiológico da Covid-19 por dois motivos básicos: 1) alterarmos o padrão de propagação e 2) evitarmos que o sistema de saúde entre em sobrecarga e colapso derivados de uma demanda inesperada.

Hoje pelo menos um hospital da capital formalizou a proibição das visitas de representantes. Foi uma ação de proatividade e consciência.

Nós conhecemos 80% dos líderes nas duas pontas do negócio (Compras e Vendas) no mercado do Rio de Janeiro e estamos propondo que todas as prospecções e ações comerciais se dessem por telefone, WhatsApp e e-mails, salvo necessidades imprescindíveis.

Óbvio que, para isso funcionar, seria fundamental também o apoio dos compradores e engenheiros clínicos em entender toda a dinâmica, ter empatia com o colega profissional e atender/retornar o representante que precisa mostrar resultados nas companhias em que trabalha/representa.

Contamos com o apoio e a responsabilidade de todos.

Amigos da Saúde do Rio de Janeiro



ATTITUDES TO COOPERATE WITH HEALTH UNITS

ABECLin received the information that a group of professionals working in health in the state of Rio de Janeiro devised a way to cooperate with healthcare systems and minimize the spread of COVID-19, which is being well accepted by manufacturers, suppliers and maintenance professionals. May the example be followed in other places. ABECLin congratulates the group that created the idea and thanks for the authorization to publicize it! Shall we follow the example?

IMPORTANT MESSAGE FOR PROFESSIONALS WHO PROVIDE SERVICES AND SALE OF MATERIALS FOR HEALTHCARE UNITS.

The beginning of the year is very complicated for the healthcare business. Customers on vacations, resources blocked, etc. Therefore, the pressure for goals and sales is still high. In small businesses it is very difficult to interrupt visits and commercial actions. Each day is a struggle for a new sale.

However, we need to act to prevent Covid-19's epidemiological advance for two basic reasons: 1) changing the spread pattern and 2) preventing the healthcare system from overloading and collapsing due to unexpected demand.

Today at least one hospital in the capital has formally banned visits by representatives. It was an action of proactivity and awareness.

We know 80% of the leaders at both sides of the business table in the Rio de Janeiro market and we are proposing that all prospecting and commercial actions take place over the phone, WhatsApp and e-mails, except for essential needs.

Obviously, for this to work, it would also be essential to support buyers and clinical engineers to understand the whole dynamic, empathize with the professional colleague and meet / return the representative who needs to show results in the companies where he works / represents.

We count on everyone's support and responsibility.

Amigos da Saúde do Rio de Janeiro