

研修トレーナーの1Patient体験記④

こんにちは。製薬企業向けのトレーニングを担当している、Nです。

「1Patient」を研修ツールとしてどのように有効活用するか、日々考えています。

皆さん、日頃、ロールプレイはどのように進めていますか？入社間もないMRは、導入教育の中にそのカリキュラムが含まれていて、当たり前のように実施していますよね。

一方、入社されて時間が経過したMRは、顧客先にかがいがい、日常のこととして医療従事者と面談できるものです。でも本当に充実した面談となっているのでしょうか。

メディカル部門やマーケティング部門の情報提供がいかに充実していても、面談にあたっては、実際に言葉にして試すことが重要です。もちろん、面談予定の医療従事者を想定して面談中のストーリーを試すのです。どのような切り口で面談をスタートするか。何を主題に話し、最終的にどのような成果を得るか。

ロールプレイは、新人であってもベテランであっても毎回のコールプランを立て、試行する大切な機会なのです。経験を重ねていくと、言葉はきれいではありませんが、ロールプレイを茶番に過ぎないと馬鹿にする方があります。

もちろん、社内の方を相手にロールプレイを行うことは気恥ずかしさも伴いますが、社内の方を相手にできないものは、そうでなくても手厳しい反応を示す医療従事者相手にできるはずがありません。

期待する成果を得るためにぜひ、社内の様々な方を相手に、ロールプレイを実施してほしいところです。

最近、感染症対策もあり、画面を通しての実施も増えていると思いますが、その方が意外といろいろな方とつないで実施できるという面もありますよね。プラスの方向で捉えたいものです。

普段の面談では、治療を行う上で、医療従事者それぞれの思考・方向性などを伺い、情報を得て蓄積していきますよね。そのために1Patientを活用できるといいですね。

1patientは面談をプランする場面で必要なトピックスを多く記載しています。

一つの進め方ですが、まず下準備として1patientでMRが実際のカルテデータを参照し、

各疾患・各症例から注目すべき項目を確認・選択します。その項目について実際に担当する医療従事者との面談で問いかけるのです。ですから、その準備として、その問いかけを含んだロールプレイで言葉にしておけば、毎回の面談機会が中身の濃い、充実したものになる可能性が高まる訳です。

今回は1patientを活用した情報収集についてさらに考えてみます。

トレーナーNの略歴

『まもなく五十路を迎える男性トレーナー。製薬企業における人材育成・研修担当として20年以上、MRの育成にかかわる。MR・マネジャーの成長が何よりの喜び。』