

# Pharmaberater/in SHQA

## beraten, verkaufen, bestellen, erfassen, abrechnen, beschriften

Pharmaberater und Pharmaberaterinnen informieren Ärztinnen und Ärzte über neue Medikamente und erklären, wodurch deren bessere Verträglichkeit und Wirkungsweise zustande kommen. In speziellen Fortbildungsveranstaltungen zeigen sie dazu auch Videos.

Die Berater und Beraterinnen wissen über Anwendungsmöglichkeiten, Dosierungen, Nebenwirkungen und Kombinationsmöglichkeiten von Medikamenten und anderen pharmazeutischen Produkten sehr gut Bescheid und verwenden viel Sorgfalt darauf, ihr Wissen gut strukturiert, anschaulich und einsichtig zu vermitteln.

In einigen Schweizer Kantonen ist der Verkauf von Medikamenten durch den Arzt erlaubt (z.B. Zug oder Luzern). Dort nehmen die Berater und Beraterinnen die Rolle von klassischen Verkäufern und Verkäuferinnen ein und arbeiten mit Rabatten und anderen Verkaufstechniken. In Kantonen, in denen der Verkauf von Medikamenten durch den Arzt nicht gestattet ist (Basel Stadt, Aargau, Tessin usw.) müssen sie oft mehrere Wochen warten, bis ihnen spezialisierte Unternehmen mitteilen, wie viel ihrer Produkte in den Apotheken, die in ihre Region fallen, abgegeben worden sind.



### Was und wozu?

- ▶ Damit die Ärzte und Ärztinnen ausgewogene und korrekte Information über die Arzneimittel erhalten, berät sie der Pharmaberater kompetent und kundenorientiert und beantwortet geduldig alle ihre damit zusammenhängenden Fragen.
- ▶ Damit er den Umsatz des Pharmabetriebs steigern kann, pflegt der Pharmaberater die Beziehung zum Endkunden (Arzt) und macht ihm Geschenke, wie Kugelschreiber oder Post-its handeln, um die Medikamentenmarke oder das Produkt in Erinnerung zu rufen.
- ▶ Damit sie den Verkauf des Pharmabetriebs ankurbeln kann, ist die Pharmaberaterin fest in die interne Vertriebs- bzw. Marketingstruktur des Unternehmens eingebunden.
- ▶ Damit sie ohne Streuverlust an ihre Zielgruppe kommt, nimmt die Pharmaberaterin an gesponserten Konferenzen mit Fortbildungen für Ärzte teil und vertritt ihre Marke an einem Stand.

### Facts

**Zutritt** a) Abgeschlossene berufliche Grundbildung im medizinischen bzw. paramedizinischen Bereich, Hochschul- bzw. Universitätsstudium oder gleichwertiger Abschluss oder b) ausreichende Berufserfahrung im Gesundheitswesen.

**Ausbildung** Ca. 1 Semester Vorbereitungskurse. Abschluss: SHQA-Zertifikat.

**Sonnenseite** Pharmaberater und Pharmaberaterinnen sind dank ihres Praxis-Know-hows befähigt, im Kundengespräch aktuelles Wissen aus den Bereichen Medizin, Pharmakologie, Schweizer Recht & Ethik, Betriebswirtschaft und Schweizer Gesundheitswesen nutzbringend einzusetzen. Sie erhalten einen Dienstwa-

gen und die Kosten für Mittagessen und Telefon- und Internetgebühren werden ihnen erstattet. Dies stellt eine erhebliche Ergänzung zum Gehalt dar.

**Schattenseite** Als Pharmaberater oder Pharmaberaterin ist man viel alleine im Auto unterwegs. Die Ärzte sind manchmal von ihrer Arbeit gestresst und haben nicht immer Lust oder Zeit, eine/n Pharmaberater/in zu empfangen. Daher ist der Kontakt manchmal angespannt und dauert oft nur etwa zehn Minuten.

**Gut zu wissen** Die Schweiz reguliert die Beziehung zwischen der Pharmaindustrie und den Ärzten, um zu hohe Marketing-Ausgaben im Gesundheitswesen zu verhindern.

### Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
Belastbarkeit, widerstandsfähige Konstitution	[Progress bar: ~70%]		
Bereitschaft für unregelmässige Arbeitszeiten	[Progress bar: ~20%]		
Interesse an Gesundheitsfragen, Interesse an Beratung	[Progress bar: ~95%]		
Interesse an Naturwissenschaften	[Progress bar: ~60%]		
Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick	[Progress bar: ~85%]		
Kontaktfreude	[Progress bar: ~90%]		
Organisationstalent, kaufmännisches Geschick	[Progress bar: ~75%]		
Selbstständigkeit, sicheres Auftreten	[Progress bar: ~80%]		
Verantwortungsbewusstsein, Verschwiegenheit	[Progress bar: ~40%]		
Zuverlässigkeit, Gewissenhaftigkeit	[Progress bar: ~55%]		

### Karrierewege

