

MSLs gewinnen an Bedeutung

Liebe Leserin, lieber Leser,

während in vielen Pharma-Firmen die klassischen Außendienste reduziert werden, sind in den USA die Medical Science Liaisons, kurz MSLs, klar auf der Gewinnerseite.

Sie entsprechen in Deutschland am ehesten Mitarbeitern in medizinisch-wissenschaftlichen oder vergleichbaren Abteilungen.

Laut dem Wall Street Journal sind es zunehmend diese MSLs, die erklärungsbedürftige Produkte beim Arzt besprechen.

Sie haben die Vorteile, dass sie

- längere Zeiten erhalten (statt 3 oft 30 Minuten)
- auch "Off-Label-Daten" besprechen dürfen
- Studien überzeugender diskutieren können.

Novartis hat beispielsweise die Zahl seiner MSLs stark erhöht.

MSLs erhalten erhalten im Gegensatz zum typischen Aussendienst keine direkten umsatzabhängigen finanziellen Anreize.

Hintergrundinformationen:

Statements und Kommentare des Wall Street Journal Artikels

"Drug Firms' Medical Staffs Say What Salespeople Can't":

<http://online.wsj.com/article/SB124597622797657621.html#articleTabs>

Vielleicht können Sie diesen Trend auch für Ihr Team nutzen?

Einen erfolgreichen Monat wünscht Ihnen

Günter Umbach

P.S. Den jeweils aktuellen Newsletter können Sie beziehen über

<http://www.marketing-tipps.com>