

《从科学传递到洞察共创》 医学顾问高效互动精要

主讲：李瑜 Kimi 老师

【课程背景】

“医学顾问（MSL）是药企与医学界信任与科学对话的核心桥梁”。在医药行业深度转型与合规要求日益严格的当下，MSL的角色愈发关键。然而，许多MSL虽具备深厚的科学背景，却缺乏将知识转化为有价值对话的系统性沟通技能，难以激发KOL的深度分享与共创。医药企业在MSL培养中，常面临以下挑战：

- MSL如何实现从“数据宣讲者”到“价值共创者”的角色转变？
- 在严禁推销的合规红线内，如何设计能真正吸引医生兴趣的对话？
- 如何快速建立专业信誉与信任，营造安全、开放的学术交流氛围？
- 如何运用结构化模型精准挖掘并收集高价值的临床洞察？

本课程基于MSL真实工作场景，结合医药行业典型案例与实用工具，系统讲解MSL与HCP高效互动的原则、流程与技巧，厘清合规沟通的边界，有效提升MSL的对话设计能力、互动深度与洞察收集质量，助力其从“科学专家”成长为“值得信赖的医学伙伴”。

【课程收益】

理解MSL角色核心价值，建立“以客户为中心”的沟通思维

- 掌握VBI模型核心三要素，能够独立设计有价值拜访的对话蓝图
- 运用“桥梁”话术，将科学数据与临床实践无缝对接，提升对话相关性
- 学会运用高效提问与倾听技巧，有效激发HCP的分享意愿与深度洞察
- 通过角色扮演与案例演练，提升在真实场景下的学术沟通与洞察收集能力

【课程对象】

新入职MSL、希望持续提升能力的资深MSL、医学顾问团队负责人

【课程时间】

0.5-1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、角色重塑：MSL的核心价值与沟通挑战？

1. 新形势下MSL面临的互动挑战——从“讲数据”到“创价值”

- 合规边界——如何在“非促销”框架内开展富有成效的科学交流？
- 客户压力——面对时间宝贵、见解独到的KOL，如何快速切入主题并提供价值？
- 核心误区——为何“单向信息传递”是MSL效能的最大杀手？

活动：MSL 角色自画像

2.MSL 角色转变的核心要点——如何从科学翻译到洞察合伙人？

- 价值转变：从“我们有什么数据”到“这对您有什么价值”？
- 对话转变：从“陈述”到“询问与聆听”
- 目标转变：从“知识传递”到“洞察收集”与“关系共建”

测评：互动风格小测

二、VBI 核心模型：如何设计每一次有价值的互动？

1.V(Value Proposition)——价值主张：如何设计您的“敲门砖”？

- 价值主张公式：如何基于 HCP 背景定制化设计开场白？
- 陷阱规避：避免“以我为主”的价值陈述。

演练：为您的下一次拜访设计一个价值主张

2.B(Bridging)——桥梁连接：如何让数据“活”起来？

- 连接的艺术：如何将您的数据与 HCP 的临床实践、既往观点或关注点巧妙关联？
- “桥梁”话术库：常用连接词与表达方式。

3.I(Interaction)——互动探讨：如何做洞察收集的驱动引擎？

- 提问金字塔：从封闭式问题到开放式问题，再到高价值的探索性问题。
- 聆听的层次：如何做到主动聆听，并通过“复述与确认”挖掘深度洞察？

活动：沙漠奇案

三、实战演练：综合应用 VBI 化解典型场景挑战？

1.典型场景解析及小组角色扮演与辅导

- 各小组抽取场景，基于真实案例准备对话脚本。
- 分组演练：一名 MSL，一名 HCP，一名观察员。

2.最佳实践分享与难点复盘

- 小组代表分享演练心得。
- 集体讨论与复盘常见难点（如：被拒绝、时间短、话题跑偏）。

演练：角色扮演

四、课程总结与行动规划

1.核心工具回顾

- VBI 模型三要素复盘

2.落地支持与跟进

- 提供 14 天打卡跟进资料
- 建议在 30 天后进行一次线上跟进会，分享实践案例与挑战。

颁奖：优秀演练小组颁奖