

Фармацевтическая продукция / высокое качество

Ситуация ▶ Представитель фармацевтической компании, производящей дорогостоящие лекарственные средства, проводит презентацию, выступая перед представителями аптечных сетей, медицинской общественностью, прессой. Компания рассчитывает расширить свое присутствие на российском рынке, в частности благодаря высокому качеству продукции.

Цель ▶ Убедить присутствующих в преимуществах продукции данной компании по сравнению с товарами других производителей.



Место

Пресс-центр.

Вербальные средства

Интонация убедительная.

Темп речи ровный

и спокойный. Выделенные

слова произносятся

с усилением громкости

голоса.

Уважаемые дамы и господа!

(Говорить медленно, размеренно, постепенно повышая тон.) Сегодня я позволю себе обратить ваше внимание на катастрофическую ситуацию на рынке лекарств.

Во-первых, это фальсификация. По разным оценкам, доля фальсификатов на европейском рынке составляет примерно 20 процентов. На российском – доходит *(пауза)* до 40 процентов. Только за последние... <цифра> месяцев в городе <регионе> <название> было изъято из оборота... <цифра> контрафактных партий лекарств. Проблема фальсификации весьма волнует потребителей.

Во-вторых, проблема сырья. Все мы знаем, что большая часть сырья для лекарств закупается оптовыми партиями в Индии, Китае, Вьетнаме... При этом недобросовестные производители зачастую приобретают сырье на исходе срока хранения, то есть тогда, когда действие активного компонента начинает снижаться. После переработки на пачки с лекарствами наносится новый срок давности, как правило, пять лет, что совершенно не совпадает со сроком действия собственно лечащего вещества.

Думаю, вы не хуже меня знаете, что за последние 12 лет в России не было запатентовано ни одного нового лекарства. Поэтому так называемых современных отечественных препаратов просто не существует. В лучшем случае это перепакованные в отечественную упаковку импортные средства.

(Выразительная пауза; затем с радостным подъемом.) Мы готовы предоставить исчерпывающую информацию о происхождении **каждого** нашего препарата. У нас на руках контракты на поставки сырья и таможенные документы, где указан **подлинный** срок хранения и цена.

Все наши лекарства производятся в Европе, на специализированных фармацевтических предприятиях, получивших все европейские сертификаты качества, безопасности производства и экологии. Все рабочие – местные граждане, никаких гастарбайтеров.

И, наконец, **контроль**. Мы – компания-производитель, которая в отличие от многих других фармацевтических компаний имеет свое официальное представительство в России, готовое рассмотреть любые претензии.

(Темп речи убыстренный.) Жесткий **контроль качества** и система **защиты от фальсификации**, естественно, отражаются на цене.

Однако *(пауза; затем медленно, отдельно и очень внятно)* последние опросы показывают, что в России сегодня людей **больше интересует положительный эффект от употребления лекарства**, нежели экономия на лечении.

Люди больше не хотят платить деньги за подделки. Они научились ценить собственное здоровье, заботиться о близких. Поэтому все чаще выбирают качественные лекарства и медицинские препараты, гарантирующие быстрое выздоровление.

Кроме того, современный потребитель интересуется не только ценой, но и условиями производства медикаментов. Он стал более информированным, более грамотным. Такому покупателю импонирует открытость такой компании, как наша. И он готов сделать выбор в нашу пользу.

И чем дольше вы меня слушаете, тем яснее начинаете понимать, что сотрудничество с нашей компанией надежно, а главное, перспективно.

Спасибо за внимание. Думаю, этих доводов достаточно. ■

Невербальные средства

При произнесении выделенных слов оратор слегка кивает головой.

Внешний вид

Поверх делового костюма белый медицинский халат.