

Trener 24/7

– prijedlog komunikacijskog rješenja za edukaciju medicinskih predstavnika

Realizator

Poslovni slučaj JGL d.d.

Kontakt osobe:

Elvedina Kežman (elvedina.kezman@jglpharma.com), Direktorica Operativne izvrsnosti Tržišnih operacija

Tina Barić (tina.baric@jglpharma.com), Suradnik za prodajnu izvrsnost

Listopad 2025.



Pomažemo ljudima da
osjete svijet oko sebe na
bolji, bogatiji i
pouzdaniji način.

Doživi miris Zemlje,
vidi svijet mogućnosti,
osjećaj se dobro u
svojoj koži!



OSJETI ŽIVOT!

- izvozno orijentirana kompanija – 85% prihoda ostvaruje se izvan HR, investicije idu u tom smjeru
- inovativan pristup u razvoju proizvoda u ključnim terapijskim područjima (gripa i prehlada, oftalmologija i dermatologija) za globalnog potrošača
- vlastiti, napredni i složeni projekti istraživanja i razvoja, kao i kliničkog razvoja
- kroz distributere i B2B odnose proizvodi JGL-a prisutni su na 60 tržišta svijeta
- u 2024. godini proizvedeno 60 milijuna proizvoda, 252 mil. € ukupni prihod
- jačanje tržišnih pozicija na svim tržištima – u četiri godine udvostručen biznis (2021. - 2024.)



Tržišta sa vlastitim operacijama:

- | | |
|----------------|-----------------------------------|
| 1. Rusija | 8. Srbija |
| 2. Ukrajina | 9. Bosna i Hercegovina |
| 3. Bjelorusija | 10. Republika Sjeverna Makedonija |
| 4. Kazahstan | 11. Kosovo |
| 5. Uzbekistan | |
| 6. Hrvatska | |
| 7. Slovenija | |

Temeljne vrijednosti JGL Grupe



ODGOVORNOST

Širimo osjećaj vlastite odgovornosti jer smo svjesni da dobrobit organizacije vodi dobrobiti pojedinca



POŠTOVANJE

Želimo da se svi u organizaciji osjećaju cijenjeno i vrijedno



ZAJEDNIŠTVO

Gradimo globalnu JGL zajednicu u kojoj ljudi brinu jedni o drugima



ODRŽIVOST

Stvaramo dugoročnu vrijednost vodeći brigu o društvenoj i prirodnoj okolini

An illustration of a diverse group of eight people (four men and four women) of various ethnicities and ages, holding a long white banner. They are wearing colorful clothing (red, teal, yellow, orange) and shoes. The banner is held across the middle of the image, with the text written on it. The background is a solid light pink color.

*Gradimo poslovanje kroz
razvoj naših ljudi, procesa i tehnologije*

Inspirativan i praktičan
1-JGL centar prodajne izvrsnosti
kako bi se maksimizirao potencijal SF-a (*sales force*) i postigli
najbolji mogući rezultati.

Programi za razvoj, povezivanje i usmjeravanje zaposlenika u
prodaji i marketingu.



**POVEĆANJE KOMPETENCIJA I
OSIGURANJE TRANSFORMACIJSKOG POTENCIJALA LJUDI**

RAZVOJNI PROGRAMI – EDUKACIJE UŽIVO

- Programi za razvoj znanja, vještina i stavova, namijenjeni osobnom i profesionalnom rastu
- **To su različite edukacije, treninzi i radionice**

Cilj svih programa obuke jest razvoj kompetencija – stjecanje novih znanja i vještina, dublje razumijevanje tema te razmjena stavova i iskustava među kolegama.

Na taj se način unaprijeđuju postojeće sposobnosti te jača spremnost pojedinaca i timova za izazove svakodnevnog rada.

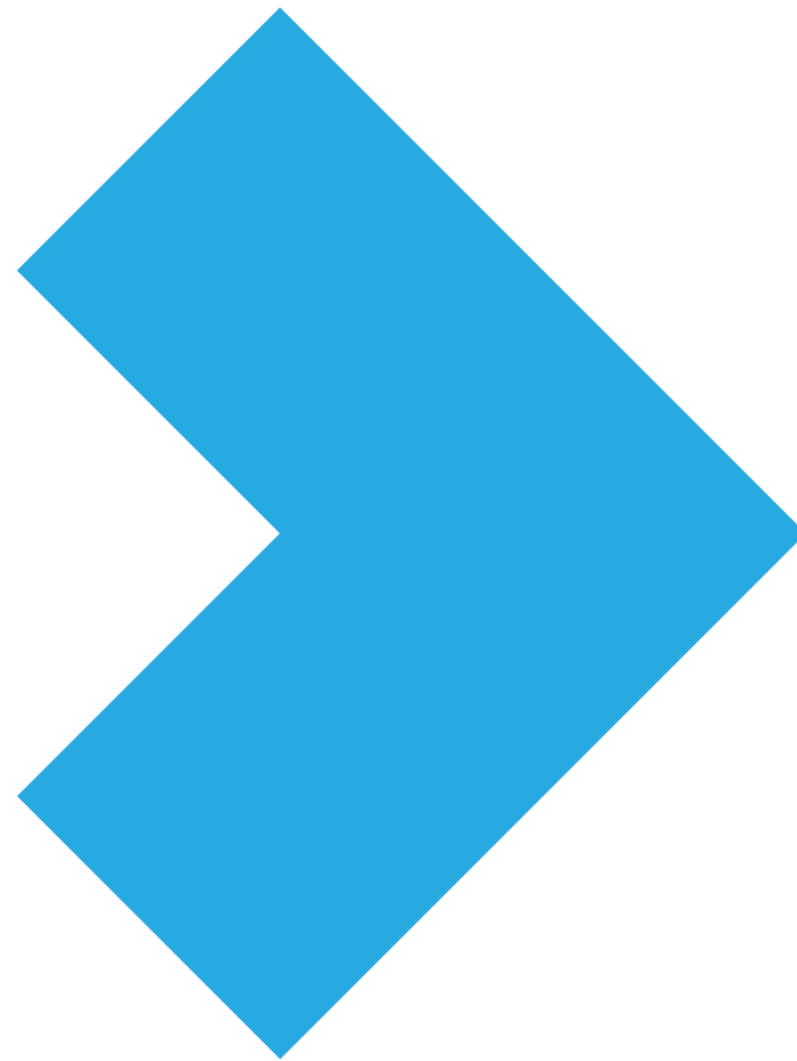


DRIVE online!

- Sveobuhvatna platforma za online učenje te upravljanje sustavom učenja
- Mjesto gdje se nalaze i dijele informacije te vještine koje su ključne za uspjeh u poslovanju
- DRIVE online! pruža mogućnost fleksibilnosti, pristupačnosti i personalizaciju učenja, na način da sami odaberemo gdje, kada i kako ćemo usavršavati svoje vještine

Naš LMS (*Learning Management System*) pod nazivom **DRIVE online!** nalazi se na **SharePointu** i predstavlja centraliziranu platformu za sve kolege iz prodaje i marketinga.

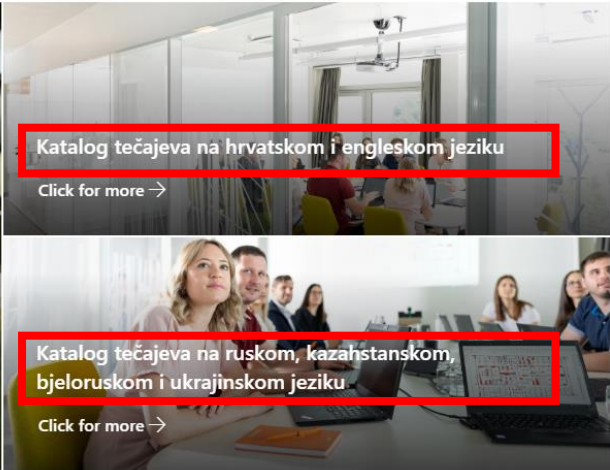
Koriste ga kolege sa svih tržišta na kojima imamo vlastite operacije, zbog čega **trenutno ima dva jezika** – hrvatski i ruski.





Moja nadzorna ploča

Click for more →



Katalog tečajeva na hrvatskom i engleskom jeziku

Click for more →

Katalog tečajeva na ruskom, kazahstanskom, bjeloruskom i ukrajinskom jeziku

Click for more →

Steer your career

Brze poveznice

- Market Operations Portal
- Sve što morate znati o JGL-u
- Login - SAP SuccessFactors
- JGL - Osjeti život.



Prodajni modeli i vještine



Menadžment standardi



Poslovno znanje



IT edukacije

- Dajte nam svoje povratne...
- Kontaktirajte nas!
- Pitanja i odgovori

Kako izgledaju edukacije u DRIVE online! sustavu?

Formati online edukacija

- PowerPoint prezentacije
- Prezentacije s naracijom (*voiceover*)
- Interaktivni materijali s pitanjima i odgovorima
- Kratki video sadržaji
- Završni kviz ili provjera znanja...

Primjer online edukacije
„Efikasno komuniciranje” na hrvatskom jeziku



Course description

Ciljevi treninga:

- Spoznati vrste komunikacije
- Naučiti podržavajuće komunicirati kako bi se izgradio pozitivan odnos među sudionicima
- Razumjeti kako izražavati vlastite stavove i mišljenja bez obezvređivanja drugih
- Uspješno voditi razgovor s poslovnim partnerima i unutar tima te uspješno rješavati njihove primjedbe
- Potaknuti na procjenu vlastite komunikacije i aktivni rad na poboljšanju komunikacijskih vještina

Teme koje trening obuhvaća:

1. Uvod
2. Što je podržavajuća komunikacija?
3. Osnove podržavajuće komunikacije
4. Kako podržavajuće komunicirati?
5. Usmjerenost na problem
6. Vrednujuća i obezvređujuća komunikacija
7. Konkretnost u komunikaciji
8. Povezujuća komunikacija
9. Odgovornost za poruku
10. Učinkovito slušanje i odgovaranje
11. Zaključak

Kome je trening namijenjen:

- Prodajnom osoblju koje želi unaprijediti razinu svoje komunikacije s klijentima i poslovnim partnerima

Course management

Information

★★★★★ 11 ratings

e-Learning

Socijalne/Tehničke vještine

SS_03_CRO

Play course

✓ ENROLLED

Retake course

Learning Progress



Completed

You were enrolled on 19 December 2023.
You completed the training on 3 January 2024.
Congratulations!

ZADATAK:

Predložiti rješenja koja će omogućiti bržu, učinkovitiju i interaktivniju edukaciju medicinskih predstavnika, s posebnim naglaskom na podršku u učenju i simulaciji stvarnih situacija s terena (u praksi).

Prakse – obilazak ljekarnika i liječnika radi informiranja i stručne prezentacije naših proizvoda.

Trenutno stanje

- 350+ ljudi u procesu edukacije na 11 tržišta
- Dva službena jezika – hrvatski i ruski
- Edukacije se provode uživo i putem internog *learning management sustava* (e-tečajevi)
- Nedostaje mogućnost za kontinuiranu podršku i praktično uvježbavanje poslovnih slučajeva.

Opseg projekta

- Analiza rješenja i praksi u industriji
- Predlaganje i testiranje jednog ili više rješenja
- Priprema preporuka za implementaciju

Očekivane funkcionalnosti rješenja

- interaktivnost,
- dostupnost 24/7,
- multijezičnost (minimalno 2 jezika)

Kreativni prijedlog i pilot implementacija rješenja za podršku edukaciji medicinskih predstavnika, za efikasniji sustav učenja te procesa uvođenja novih zaposlenika u posao.

Rješenje je potrebno prikazati kroz simulaciju koja demonstrira ključne funkcionalnosti i način primjene u praksi.

Hvala na pažnji

Sretno! 😊