

# L'informazione scientifica al medico veterinario

**Questionario rivolto a Medici Veterinari operanti in struttura veterinaria privata**

*Compilazione e restituzione alla segreteria, mediante fax: 0372/403526 o 403558  
oppure on line <http://sondaggi.anmvi.it/> entro il **31 ottobre 2016***

## **Avvertenze:**

19 domande - Tempo medio stimato di compilazione: 3 minuti  
Alcune domande ammettono più di una risposta

### **1. Area geografica: indica dove eserciti la professione.**

- Centro-Italia
- Sud Italia
- Nord Italia

### **2. Tipologia di struttura veterinaria e forma d'esercizio:**

- studio
- ambulatorio
- clinica
- ospedale
- associazione professionale
- mono-titolare
- titolare unico con collaboratori

### **3. Ricevi nella struttura gli Informatori Scientifici?**

- Sì
- No
- Raramente

### **4. Quante visite di Informatori scientifici ricevi in media alla settimana?**

- Da 1 a 3
- Più di 3

### **5. Quale tipologia di visita ricevi più frequentemente?**

- Farmaci
- Mangimistica/nutraceutica
- Attrezzature/dispositivi

### **6. Preferisci che le visite degli Informatori siano**

- libere
- su appuntamento

### **7. Nella relazione Medico-Veterinario e Informatore dai importanza a:**

- l'azienda di riferimento dell'Informatore e dei prodotti
- la preparazione professionale dell'informatore
- la capacità di portare soluzioni riguardanti l'utilizzo dei prodotti

- la fiducia e le buone relazioni interpersonali
- l'utilità pratica delle informazioni sull'esercizio professionale
- la convenienza economica dei prodotti presentati
- la convenienza economica dei prodotti presentati (Sono ammesse più risposte)

### **8. Quale metodologia di Informazione scientifica prediligi?**

- Visita dell'Informatore nella struttura veterinaria
  - Informazione durante eventi di aggiornamento:
    - stand
    - relazioni
  - Materiali informativi per il Medico Veterinario (es. brochure, locandine)
  - Servizi on line (siti web, newsletter dedicate)
  - Colloqui telefonici
  - Social Network
- (Sono ammesse più risposte)

### **9. Come valuti la pubblicità di prodotti (es. spot TV) rivolta al grande pubblico?**

- Ininfluente nel mio rapporto con il cliente
- Influyente se valorizza il ruolo del Medico Veterinario

### **10. Come valuti i materiali informativi rivolti al pubblico da utilizzare nella tua struttura (es. locandine, leaflet in sala d'attesa)**

- Propedeutici alla cessione di prodotti (es. nutraceutici/diete/prodotti dell'igiene/dispositivi sanitari)
- Utili ad informare il cliente
- Né utili né propedeutici

### **11. Quali sono a tuo parere i requisiti che non dovrebbero mancare all'Informatore?**

- Deve essere un Medico Veterinario
  - Deve essere preparato sulla legislazione
  - Deve avere abilità di relazione
  - Deve avere doti di comunicazione
  - Deve avere conoscenze di economia e marketing
- (Sono ammesse più risposte)

**12. Ti ritieni preparato sulle leggi che regolano l'esercizio professionale in materia di approvvigionamento, prescrizione, detenzione, uso e somministrazione del farmaco veterinario?**

- Adeguatamente
- Abbastanza
- Poco

**13. Ritieni di conoscere le condizioni e le regole di gestione di un pet corner?**

- Adeguatamente
- Abbastanza
- Poco

**14. E le norme di legge sulla cessione al cliente del medicinale veterinario?**

- Adeguatamente
- Abbastanza
- Poco

**15. Pratici la cessione di prodotti di pet care ('pet corner')?**

- Sì
- No

**16. Pratici la cessione del medicinale veterinario?**

- Sì
- No

**17. Hai mai valutato la possibilità di diventare Informatore Scientifico?**

- No
- No, ma potrei valutarlo in futuro
- Sì, lo sono attualmente
- Sì, lo sono stato
- Sì, ma non ho trovato impiego

**18. Ritieni l'informazione scientifica un valore aggiunto per lo sviluppo della tua attività professionale dal punto di vista manageriale e di business?**

- Sì
- No

**19. Frequenteresti incontri di aggiornamento sull'informazione scientifica e sul rapporto tra Informatore e Medico Veterinario?**

- Sì
- No

## Motivazione del Questionario

Come è percepita oggi la figura dell'Informatore scientifico nelle strutture veterinarie? Qual valore e significato attribuiamo alla visita dell'Informatore? Quali sono le aree carenti dell'informazione scientifica e quelle più utili all'esercizio professionale? Quella dell'informatore scientifico è considerata una possibile carriera professionale dai Medici Veterinari?

Il presente questionario si propone di esplorare la percezione del Medico Veterinario nei confronti dell'informazione scientifica, partendo dal presupposto che rappresenti una opportunità di crescita professionale e di reciproca utilità per le aziende e per i Medici Veterinari.

Ai fini del presente questionario per informazione scientifica ai Medici Veterinari si intendono tutte le attività informative che il Medico Veterinario riceve dalle aziende del settore (farmaceutiche, mangimistiche, attrezzature) nella propria struttura veterinaria.

La visita dell'Informatore scientifico, che è frequentemente un nostro Collega, si qualifica per il suo elevato contenuto tecnico-professionale e si differenzia, in ragione del destinatario professionale, dall'informazione commerciale. Per il Medico Veterinario, la visita dell'Informatore è un'importante occasione di conoscenza dei prodotti presenti sul mercato, inclusi quelli rivolti ai suoi clienti. Per l'Informatore, il colloquio con l'utilizzatore professionale è un momento fondamentale per conoscere l'impatto, l'efficacia o le criticità dei prodotti.

La visita dell'Informatore è quindi un momento prezioso per lo scambio di conoscenze e di esperienze ad alto contenuto professionale, reciprocamente utili, per adattarsi ad un contesto sociale interessato da rapidi mutamenti nei comportamenti affettivi ed economici verso gli animali da compagnia. L'industria, di tutti settori, si adatta alle dinamiche del mercato facendosi anche portatrice di innovazione, tecnologie e nuove soluzioni ai bisogni professionali e degli animali in cura; dal punto di vista manageriale, oltre che scientifico e deontologico, anche la professione medico veterinaria può valorizzare il rapporto con gli Informatori, intesi anche come fornitori, nell'ambito di una gestione ottimale e consapevole della propria struttura, quale luogo aperto e attento a tutte le sollecitazioni esterne.

(cfr. A. Camuri "Le persone al centro", Professione Veterinaria n. 21-33-39/2015)

Per la compilazione del questionario on line <http://sondaggi.anmvi.it/>

NOTA - I risultati del questionario saranno resi noti in forma aggregata e impersonale.

È possibile inviare una nota di considerazioni libere per integrare le risposte, scrivendo a: [info@anmvi.it](mailto:info@anmvi.it)

ANMVI ringrazia i Colleghi per il tempo dedicato.