

Final FAQ Suggestions for MSR6021

1. What is a Medical Sales Representative (MSR)?

A Medical Sales Representative is a professional who promotes pharmaceutical products to doctors, pharmacists, and healthcare institutions.

(মেডিক্যাল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ (MSR) কে?)

মেডিক্যাল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভ হলেন এমন একজন পেশাজীবী যিনি ডাক্তার, ফার্মাসিস্ট এবং স্বাস্থ্যসেবা প্রতিষ্ঠানের কাছে ওষুধ ও ফার্মাসিউটিক্যাল পণ্যের প্রচার করেন।

2. What are pre-sales activities?

Pre-sales activities are the preparatory actions taken before selling a product.

(প্রি-সেলস কার্যকলাপ কী?)

প্রি-সেলস কার্যকলাপ হলো পণ্য বিক্রয়ের আগে সম্পন্ন করা প্রস্তুতিমূলক কাজসমূহ।

3. Why are pre-sales activities important?

They help build trust, understand customer needs, and improve sales success.

(প্রি-সেলস কার্যকলাপ কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি বিশ্বাস গড়ে তোলে, গ্রাহকের প্রয়োজন বুঝতে সাহায্য করে এবং বিক্রয়ের সম্ভাবনা বৃদ্ধি করে।

4. What is the main objective of pre-sales activities?

The objective is to make product promotion easier and more effective.

(প্রি-সেলস কার্যকলাপের প্রধান উদ্দেশ্য কী?)

এর উদ্দেশ্য হলো পণ্যের প্রচারকে আরও সহজ ও কার্যকর করা।

5. What is appointment scheduling in MSR work?

It is the process of arranging meetings with doctors, pharmacists, and hospitals.

(MSR-এর কাজে অ্যাপয়েন্টমেন্ট নির্ধারণ কী?)

এটি ডাক্তার, ফার্মাসিস্ট ও হাসপাতালের সঙ্গে সাক্ষাতের সময় নির্ধারণের প্রক্রিয়া।

6. Why should an MSR respect doctors' schedules?

Doctors have busy schedules, so respecting their time creates a professional image.

(MSR-কে কেন ডাক্তারের সময়সূচি সম্মান করতে হবে?)

ডাক্তাররা ব্যস্ত থাকেন, তাই তাদের সময়ের মূল্য দিলে পেশাদার ভাবমূর্তি তৈরি হয়।

7. What is a communication strategy for products?

It is a planned approach to explain product benefits and uses effectively.

(পণ্যের জন্য কমিউনিকেশন স্ট্র্যাটেজি কী?)

এটি পণ্যের উপকারিতা ও ব্যবহার কার্যকরভাবে ব্যাখ্যা করার পরিকল্পিত পদ্ধতি।

8. Why is product knowledge important for an MSR?

Product knowledge helps answer questions and increases credibility.

(MSR-এর জন্য পণ্যের জ্ঞান কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

পণ্যের জ্ঞান প্রশ্নের উত্তর দিতে সাহায্য করে এবং বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়ায়।

9. What information should an MSR know about a medicine?

The MSR should know its uses, benefits, side effects, and advantages.

(MSR-এর একটি ওষুধ সম্পর্কে কী জানা উচিত?)

ওষুধের ব্যবহার, উপকারিতা, পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া এবং সুবিধা সম্পর্কে জানা উচিত।

10. What is a product presentation?

A product presentation is a structured explanation of a medicine to healthcare professionals.

(প্রোডাক্ট প্রেজেন্টেশন কী?)

প্রোডাক্ট প্রেজেন্টেশন হলো স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের কাছে ওষুধের সুসংগঠিত উপস্থাপনা।

11. Why are presentations important in pharmaceutical sales?

They help doctors understand product benefits and scientific evidence.

(ফার্মাসিউটিক্যাল বিক্রয়ে প্রেজেন্টেশন কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি ডাক্তারদের পণ্যের উপকারিতা ও বৈজ্ঞানিক তথ্য বুঝতে সাহায্য করে।

12. What should a good presentation include?

It should include benefits, scientific support, and competitor comparison.

(একটি ভালো প্রেজেন্টেশনে কী থাকা উচিত?)

এতে উপকারিতা, বৈজ্ঞানিক সমর্থন এবং প্রতিযোগী পণ্যের তুলনা থাকা উচিত।

13. What is business communication?

Business communication is the exchange of professional information in the workplace.

(বিজনেস কমিউনিকেশন কী?)

বিজনেস কমিউনিকেশন হলো কর্মক্ষেত্রে পেশাগত তথ্যের আদান-প্রদান।

14. What is verbal communication?

Verbal communication is communication through spoken words.

(ভার্বাল কমিউনিকেশন কী?)

ভার্বাল কমিউনিকেশন হলো কথার মাধ্যমে যোগাযোগ।

15. What is non-verbal communication?

It includes body language, facial expressions, and eye contact.

(নন-ভার্বাল কমিউনিকেশন কী?)

এতে শরীরের ভাষা, মুখের অভিব্যক্তি এবং চোখের যোগাযোগ অন্তর্ভুক্ত থাকে।

16. Why are listening skills important for an MSR?

They help understand doctors' concerns and respond appropriately.

(MSR-এর জন্য শোনার দক্ষতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি ডাক্তারদের উদ্বেগ বুঝতে এবং যথাযথ উত্তর দিতে সাহায্য করে।

17. What is the patient-physician relationship?

It is a relationship based on trust, care, and ethics.

(রোগী-চিকিৎসক সম্পর্ক কী?)

এটি বিশ্বাস, যত্ন এবং নৈতিকতার উপর ভিত্তি করে গড়ে ওঠা সম্পর্ক।

18. What is the physician-MSR relationship?

It is a professional relationship based on trust and product knowledge.

(চিকিৎসক-MSR সম্পর্ক কী?)

এটি বিশ্বাস ও পণ্যের জ্ঞানের উপর ভিত্তি করে গড়ে ওঠা পেশাগত সম্পর্ক।

19. Why should an MSR avoid disturbing patient care?

Patient health is always the doctor's first priority.

(MSR কেন রোগীর চিকিৎসায় বিঘ্ন ঘটানো থেকে বিরত থাকবে?)

রোগীর স্বাস্থ্য সবসময় ডাক্তারের প্রথম অগ্রাধিকার।

20. What is networking in pharmaceutical sales?

Networking is the process of building professional contacts in healthcare.

(ফার্মাসিউটিক্যাল বিক্রয়ে নেটওয়ার্কিং কী?)

নেটওয়ার্কিং হলো স্বাস্থ্যসেবা ক্ষেত্রে পেশাগত যোগাযোগ গড়ে তোলার প্রক্রিয়া।

21. Why is networking important for an MSR?

It creates more opportunities for product promotion.

(MSR-এর জন্য নেটওয়ার্কিং কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি পণ্যের প্রচারের আরও সুযোগ সৃষ্টি করে।

22. Name two places where MSRs can build networks.

Hospitals and clinics are common networking locations.

(MSR কোথায় নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতে পারে?)
হাসপাতাল এবং ক্লিনিক নেটওয়ার্ক তৈরির গুরুত্বপূর্ণ স্থান।

23. What skills are required for pre-sales activities?

Communication, confidence, product knowledge, and time management are essential.

(প্রি-সেলস কার্যকলাপের জন্য কী কী দক্ষতা প্রয়োজন?)

যোগাযোগ, আত্মবিশ্বাস, পণ্যের জ্ঞান এবং সময় ব্যবস্থাপনা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

24. What is sales in life sciences?

It is the promotion and sale of pharmaceutical and healthcare products.

(লাইফ সায়েন্সে সেলস কী?)

এটি ফার্মাসিউটিক্যাল ও স্বাস্থ্যসেবা পণ্যের প্রচার ও বিক্রয়।

25. How is life sciences sales different from normal sales?

It focuses on patient well-being and requires scientific knowledge.

(লাইফ সায়েন্স সেলস সাধারণ বিক্রয় থেকে কীভাবে আলাদা?)

এটি রোগীর কল্যাণকে গুরুত্ব দেয় এবং বৈজ্ঞানিক জ্ঞানের প্রয়োজন হয়।

26. What is prospecting?

Prospecting is identifying potential customers such as doctors and hospitals.

(প্রসপেক্টিং কী?)

প্রসপেক্টিং হলো সম্ভাব্য গ্রাহক যেমন ডাক্তার ও হাসপাতাল চিহ্নিত করা।

27. What is the pre-approach stage?

It involves gathering information before meeting a doctor.

(প্রি-অ্যাপ্রোচ ধাপ কী?)

এটি ডাক্তারের সঙ্গে সাক্ষাতের আগে তথ্য সংগ্রহের ধাপ।

28. What information is collected during pre-approach?

Specialization, prescribing habits, and patient types are collected.

(প্রি-অ্যাপ্রোচ পর্যায়ে কী তথ্য সংগ্রহ করা হয়?)

বিশেষজ্ঞতা, প্রেসক্রাইবিং অভ্যাস এবং রোগীর ধরন সম্পর্কে তথ্য সংগ্রহ করা হয়।

29. What is the approach stage in sales?

It is the first interaction between the MSR and the doctor.

(সেলসের অ্যাপ্রোচ ধাপ কী?)

এটি MSR এবং ডাক্তারের মধ্যে প্রথম সাক্ষাৎ বা যোগাযোগ।

30. Why is the first impression important in sales?

A positive first impression helps build trust and interest.

(বিক্রয়ে প্রথম ধারণা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

একটি ভালো প্রথম ধারণা বিশ্বাস ও আগ্রহ সৃষ্টি করে।

31. What happens during the presentation stage?

The MSR explains product features, benefits, and uses.

(প্রেজেন্টেশন পর্যায়ে কী ঘটে?)

MSR পণ্যের বৈশিষ্ট্য, উপকারিতা এবং ব্যবহার ব্যাখ্যা করেন।

32. What is objection handling?

It is the process of responding to customer doubts and concerns.

(অবজেকশন হ্যান্ডলিং কী?)

এটি গ্রাহকের সন্দেহ ও উদ্বেগের উত্তর দেওয়ার প্রক্রিয়া।

33. What are common objections raised by doctors?

Doctors may question effectiveness, side effects, or price.

(ডাক্তারদের সাধারণ আপত্তিগুলি কী কী?)

ডাক্তাররা কার্যকারিতা, পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া বা মূল্য নিয়ে প্রশ্ন তুলতে পারেন।

34. What is closing in sales?

Closing is encouraging the doctor to prescribe the product.

(সেলসে ক্লোজিং কী?)

ক্লোজিং হলো ডাক্তারকে পণ্যটি প্রেসক্রাইব করতে উৎসাহিত করা।

35. Why is follow-up important after sales?

It maintains relationships and supports continued prescriptions.

(বিক্রয়ের পরে ফলো-আপ কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি সম্পর্ক বজায় রাখে এবং নিয়মিত প্রেসক্রিপশন নিশ্চিত করতে সাহায্য করে।

36. What is a product-oriented sales approach?

It focuses on product features and benefits.

(প্রোডাক্ট-ওরিয়েন্টেড সেলস অ্যাপ্রোচ কী?)

এটি পণ্যের বৈশিষ্ট্য ও উপকারিতার উপর গুরুত্ব দেয়।

37. What is a customer-oriented approach?

It focuses on doctors' needs and patient outcomes.

(কাস্টমার-ওরিয়েন্টেড অ্যাপ্রোচ কী?)

এটি ডাক্তারের প্রয়োজন এবং রোগীর ফলাফলের উপর গুরুত্ব দেয়।

38. What is a problem-solving sales approach?

It demonstrates how a product solves a health problem.

(প্রবলেম-সলভিং সেলস অ্যাপ্রোচ কী?)

এটি দেখায় কীভাবে একটি পণ্য নির্দিষ্ট স্বাস্থ্য সমস্যার সমাধান করে।

39. What is a relationship-based sales approach?

It focuses on building long-term trust with healthcare professionals.

(রিলেশনশিপ-বেসড সেলস অ্যাপ্রোচ কী?)

এটি স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের সঙ্গে দীর্ঘমেয়াদি বিশ্বাস গড়ে তোলার উপর গুরুত্ব দেয়।

40. Why are scientific discussions important in life sciences sales?

They increase credibility and help doctors make informed decisions.

(লাইফ সায়েন্স সেলসে বৈজ্ঞানিক আলোচনা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি করে এবং ডাক্তারদের সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে।

41. What are visual aids in pharmaceutical sales?

Visual aids are charts, brochures, and presentation materials used to explain products effectively.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে ভিজুয়াল এইড কী?)

ভিজুয়াল এইড হলো চার্ট, ব্রোশিওর এবং উপস্থাপনা সামগ্রী যা পণ্যকে সহজভাবে ব্যাখ্যা করতে ব্যবহৃত হয়।

42. Why are product samples used by MSRs?

Product samples help doctors understand and evaluate a medicine.

(MSRরা কেন প্রোডাক্ট স্যাম্পল ব্যবহার করেন?)

প্রোডাক্ট স্যাম্পল ডাক্তারদের ওষুধ সম্পর্কে ধারণা ও মূল্যায়নে সাহায্য করে।

43. What is Emotional Quotient (EQ)?

EQ is the ability to understand and manage emotions effectively.

(ইমোশনাল কোটিয়েন্ট (EQ) কী?)

EQ হলো আবেগকে সঠিকভাবে বোঝা ও নিয়ন্ত্রণ করার ক্ষমতা।

44. Why is EQ important for an MSR?

EQ helps manage objections, build trust, and maintain professional relationships.

(MSR-এর জন্য EQ কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

EQ আপত্তি মোকাবিলা, বিশ্বাস গঠন এবং পেশাগত সম্পর্ক বজায় রাখতে সাহায্য করে।

45. How should an MSR respond to objections?

The MSR should listen carefully, remain calm, and respond with facts.

(MSR কীভাবে আপত্তির উত্তর দেবে?)

MSR-কে মনোযোগ দিয়ে শুনতে, শান্ত থাকতে এবং তথ্যভিত্তিক উত্তর দিতে হবে।

46. What is targeting in pharmaceutical sales?

Targeting means focusing on specific doctors, hospitals, or patient groups.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে টার্গেটিং কী?)

টার্গেটিং হলো নির্দিষ্ট ডাক্তার, হাসপাতাল বা রোগী গোষ্ঠীর উপর গুরুত্ব দেওয়া।

47. Why is targeting important?

It helps achieve sales goals efficiently and saves time.

(টার্গেটিং কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি কার্যকরভাবে বিক্রয় লক্ষ্য অর্জন করতে এবং সময় বাঁচাতে সাহায্য করে।

48. What are sales goals?

Sales goals are targets set for product promotion and sales performance.

(সেলস গোল কী?)

সেলস গোল হলো পণ্যের প্রচার ও বিক্রয়ের জন্য নির্ধারিত লক্ষ্য।

49. What are legal guidelines in life sciences sales?

They are rules that ensure safe, ethical, and lawful product promotion.

(লাইফ সায়েন্স সেলসে আইনি নির্দেশিকা কী?)

এগুলি নিরাপদ, নৈতিক ও আইনসম্মত পণ্য প্রচার নিশ্চিত করার নিয়ম।

50. Why should MSRs avoid false claims?

False claims can mislead doctors and may harm patients.

(MSR-দের মিথ্যা দাবি এড়ানো উচিত কেন?)

মিথ্যা দাবি ডাক্তারদের বিভ্রান্ত করতে পারে এবং রোগীর ক্ষতি করতে পারে।

51. What is confidentiality in pharmaceutical sales?

Confidentiality means protecting sensitive information from unauthorized disclosure.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে গোপনীয়তা কী?)

গোপনীয়তা হলো সংবেদনশীল তথ্য অননুমোদিতভাবে প্রকাশ না করা।

52. What is pharmacovigilance?

Pharmacovigilance is the science of monitoring and improving drug safety.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্স কী?)

ফার্মাকোভিজিল্যান্স হলো ওষুধের নিরাপত্তা পর্যবেক্ষণ ও উন্নয়নের বিজ্ঞান।

53. Why is pharmacovigilance important?

It helps detect adverse reactions and ensures patient safety.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্স কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি ওষুধের বিরূপ প্রতিক্রিয়া শনাক্ত করে এবং রোগীর নিরাপত্তা নিশ্চিত করে।

54. What is an Adverse Drug Reaction (ADR)?

An ADR is a harmful or unintended reaction to a medicine.

(অ্যাডভার্স ড্রাগ রিঅ্যাকশন (ADR) কী?)

ADR হলো কোনো ওষুধের ক্ষতিকর বা অনাকাঙ্ক্ষিত প্রতিক্রিয়া।

55. What is a side effect?

A side effect is a known secondary effect of a medicine.

(সাইড ইফেক্ট কী?)

সাইড ইফেক্ট হলো ওষুধের পরিচিত গৌণ প্রভাব।

56. What is a Serious Adverse Event (SAE)?

An SAE is a severe reaction that may cause hospitalization, disability, or death.

(সিরিয়াস অ্যাডভার্স ইভেন্ট (SAE) কী?)

SAE হলো গুরুতর প্রতিক্রিয়া যা হাসপাতালে ভর্তি, অক্ষমতা বা মৃত্যুর কারণ হতে পারে।

57. What is a signal in pharmacovigilance?

A signal is new or unexpected information about a drug's safety.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সে সিগন্যাল কী?)

সিগন্যাল হলো কোনো ওষুধের নিরাপত্তা সম্পর্কে নতুন বা অপ্রত্যাশিত তথ্য।

58. What is the role of an MSR in pharmacovigilance?

The MSR collects and reports information about adverse drug reactions.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সে MSR-এর ভূমিকা কী?)

MSR ওষুধের বিরূপ প্রতিক্রিয়া সম্পর্কিত তথ্য সংগ্রহ ও রিপোর্ট করে।

59. Why should ADRs be reported immediately?

Timely reporting helps prevent further harm and improves drug safety.

(ADR দ্রুত রিপোর্ট করা কেন জরুরি?)

দ্রুত রিপোর্ট করলে ভবিষ্যতের ক্ষতি রোধ করা যায় এবং ওষুধের নিরাপত্তা বাড়ে।

60. What information is needed in ADR reporting?

Patient details, drug name, and reaction details are required.

(ADR রিপোর্টে কী তথ্য প্রয়োজন?)

রোগীর তথ্য, ওষুধের নাম এবং প্রতিক্রিয়ার বিবরণ প্রয়োজন।

61. What is the Pharmacovigilance Programme of India (PvPI)?

PvPI is India's national program for monitoring drug safety.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্স প্রোগ্রাম অব ইন্ডিয়া (PvPI) কী?)

PvPI হলো ভারতের জাতীয় ওষুধ নিরাপত্তা পর্যবেক্ষণ কর্মসূচি।

62. What is the role of WHO in pharmacovigilance?

WHO supports global monitoring of medicine safety.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সে WHO-এর ভূমিকা কী?)

WHO বিশ্বব্যাপী ওষুধের নিরাপত্তা পর্যবেক্ষণে সহায়তা করে।

63. Why is patient confidentiality important in pharmacovigilance?

It protects patient privacy and maintains ethical standards.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সে রোগীর গোপনীয়তা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি রোগীর ব্যক্তিগত তথ্য সুরক্ষিত রাখে এবং নৈতিকতা বজায় রাখে।

64. What is case processing in pharmacovigilance?

It is the documentation and evaluation of adverse event reports.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সে কেস প্রসেসিং কী?)

এটি বিরূপ প্রতিক্রিয়ার রিপোর্ট নথিভুক্ত ও মূল্যায়নের প্রক্রিয়া।

65. What skills are required for pharmacovigilance activities?

Observation, communication, ethics, and attention to detail are essential.

(ফার্মাকোভিজিল্যান্সের জন্য কী কী দক্ষতা প্রয়োজন?)

পর্যবেক্ষণ, যোগাযোগ, নৈতিকতা এবং সূক্ষ্ম বিষয়ে মনোযোগ প্রয়োজন।

66. What is event management in pharmaceutical sales?

Event management involves planning and conducting professional healthcare events.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট কী?)

ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট হলো স্বাস্থ্যসেবা-সংক্রান্ত পেশাগত অনুষ্ঠান পরিকল্পনা ও পরিচালনা করা।

67. Why are medical events organized?

They help educate healthcare professionals and promote products.

(মেডিক্যাল ইভেন্ট কেন আয়োজন করা হয়?)

এগুলি স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের শিক্ষিত করতে এবং পণ্যের প্রচারে সাহায্য করে।

68. What is a CME program?

CME stands for Continuing Medical Education, a learning program for doctors.

(CME প্রোগ্রাম কী?)

CME অর্থ Continuing Medical Education, যা ডাক্তারদের জন্য একটি শিক্ষামূলক কর্মসূচি।

69. What is the role of an MSR in event planning?

The MSR helps organize, coordinate, and manage healthcare events.

(ইভেন্ট পরিকল্পনায় MSR-এর ভূমিকা কী?)

MSR স্বাস্থ্যসেবা-সংক্রান্ত অনুষ্ঠান সংগঠন, সমন্বয় এবং পরিচালনায় সহায়তা করে।

70. Why is planning important before an event?

Planning ensures smooth execution and achievement of objectives.

(ইভেন্টের আগে পরিকল্পনা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

পরিকল্পনা অনুষ্ঠানকে সুষ্ঠুভাবে পরিচালনা এবং লক্ষ্য অর্জনে সাহায্য করে।

71. What is budget management in event organization?

Budget management is controlling event expenses within approved limits.

(ইভেন্ট আয়োজনে বাজেট ম্যানেজমেন্ট কী?)

বাজেট ম্যানেজমেন্ট হলো নির্ধারিত সীমার মধ্যে ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করা।

72. Why is financial discipline important in event management?

It helps control costs and maintain company profitability.

(ইভেন্ট ম্যানেজমেন্টে আর্থিক শৃঙ্খলা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করে এবং প্রতিষ্ঠানের লাভজনকতা বজায় রাখে।

73. What is logistics management?

Logistics management involves arranging resources and facilities for an event.

(লজিস্টিকস ম্যানেজমেন্ট কী?)

লজিস্টিকস ম্যানেজমেন্ট হলো একটি অনুষ্ঠানের জন্য প্রয়োজনীয় সম্পদ ও সুবিধা ব্যবস্থা করা।

74. What are the key logistics arrangements for an event?

Venue, invitations, travel, accommodation, and presentation materials.

(ইভেন্টের প্রধান লজিস্টিকস ব্যবস্থা কী কী?)

ভেন্যু, আমন্ত্রণ, ভ্রমণ, আবাসন এবং উপস্থাপনা সামগ্রী।

75. Why is venue selection important?

A suitable venue improves participant experience and event success.

(ভেন্যু নির্বাচন কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

উপযুক্ত ভেন্যু অংশগ্রহণকারীদের অভিজ্ঞতা এবং অনুষ্ঠানের সফলতা বাড়ায়।

76. What should an MSR do during an event?

The MSR should coordinate activities and ensure smooth execution.

(ইভেন্ট চলাকালীন MSR-এর কী করা উচিত?)

MSR-কে কার্যক্রম সমন্বয় করতে এবং অনুষ্ঠান সুষ্ঠুভাবে পরিচালিত হচ্ছে কিনা নিশ্চিত করতে হবে।

77. Why is professional conduct important during events?

It creates a positive impression and strengthens relationships.

(ইভেন্টে পেশাদার আচরণ কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি ইতিবাচক ধারণা সৃষ্টি করে এবং সম্পর্ককে শক্তিশালী করে।

78. How can events create business opportunities?

Events allow interaction with doctors and identification of new prospects.

(ইভেন্ট কীভাবে ব্যবসায়িক সুযোগ সৃষ্টি করে?)

ইভেন্ট ডাক্তারদের সঙ্গে যোগাযোগ এবং নতুন সম্ভাবনা চিহ্নিত করার সুযোগ দেয়।

79. What are leads in pharmaceutical sales?

Leads are potential customers who may prescribe or support a product.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে লিড কী?)

লিড হলো সম্ভাব্য গ্রাহক যারা ভবিষ্যতে পণ্য প্রেসক্রাইব বা সমর্থন করতে পারেন।

80. Why are post-event activities important?

They help collect feedback, evaluate success, and strengthen relationships.

(পোস্ট-ইভেন্ট কার্যকলাপ কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি মতামত সংগ্রহ, সাফল্য মূল্যায়ন এবং সম্পর্ক উন্নত করতে সাহায্য করে।

81. What is event feedback?

Event feedback is the information collected from participants about an event.

(ইভেন্ট ফিডব্যাক কী?)

ইভেন্ট ফিডব্যাক হলো অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে সংগৃহীত মতামত ও মূল্যায়ন।

82. Why is feedback important after an event?

Feedback helps identify strengths, weaknesses, and areas for improvement.

(ইভেন্টের পরে ফিডব্যাক কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

ফিডব্যাক শক্তি, দুর্বলতা এবং উন্নয়নের ক্ষেত্র চিহ্নিত করতে সাহায্য করে।

83. What is an event report?

An event report is a document summarizing event activities and outcomes.

(ইভেন্ট রিপোর্ট কী?)

ইভেন্ট রিপোর্ট হলো একটি নথি যেখানে অনুষ্ঠানের কার্যক্রম ও ফলাফল সংক্ষেপে তুলে ধরা হয়।

84. Why should event records be maintained?

They help evaluate performance and support future planning.

(ইভেন্টের রেকর্ড সংরক্ষণ কেন প্রয়োজন?)

এটি কর্মক্ষমতা মূল্যায়ন এবং ভবিষ্যৎ পরিকল্পনায় সহায়তা করে।

85. What are core skills for an MSR?

Core skills are the essential abilities required to perform MSR duties effectively.

(MSR-এর মূল দক্ষতা কী?)

মূল দক্ষতা হলো MSR-এর কাজ সফলভাবে সম্পাদনের জন্য প্রয়োজনীয় মৌলিক সক্ষমতা।

86. Why are core skills important for an MSR?

They improve performance, communication, and professional success.

(MSR-এর জন্য মূল দক্ষতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি কর্মদক্ষতা, যোগাযোগ এবং পেশাগত সাফল্য বৃদ্ধি করে।

87. What is communication skill?

Communication skill is the ability to exchange information clearly and effectively.

(যোগাযোগ দক্ষতা কী?)

যোগাযোগ দক্ষতা হলো স্পষ্ট ও কার্যকরভাবে তথ্য আদান-প্রদানের ক্ষমতা।

88. Why is communication considered the foundation of MSR work?

MSRs interact daily with healthcare professionals and need clear communication.

(MSR-এর কাজে যোগাযোগকে ভিত্তি বলা হয় কেন?)

MSR-দের প্রতিদিন স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের সঙ্গে যোগাযোগ করতে হয়, তাই এটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

89. What is active listening?

Active listening means paying full attention to the speaker and understanding the message.

(অ্যাক্টিভ লিসেনিং কী?)

অ্যাক্টিভ লিসেনিং হলো মনোযোগ সহকারে শোনা এবং বার্তাটি সঠিকভাবে বোঝা।

90. Why is active listening important for an MSR?

It helps understand doctors' needs and respond appropriately.

(MSR-এর জন্য অ্যাক্টিভ লিসেনিং কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি ডাক্তারদের প্রয়োজন বুঝতে এবং সঠিকভাবে উত্তর দিতে সাহায্য করে।

91. What is product knowledge?

Product knowledge is a complete understanding of a medicine and its uses.

(প্রোডাক্ট নলেজ কী?)

প্রোডাক্ট নলেজ হলো একটি ওষুধ এবং তার ব্যবহার সম্পর্কে পূর্ণাঙ্গ জ্ঞান।

92. Why should an MSR have strong product knowledge?

It builds confidence and increases credibility with doctors.

(MSR-এর শক্তিশালী প্রোডাক্ট নলেজ থাকা কেন প্রয়োজন?)

এটি আত্মবিশ্বাস বাড়ায় এবং ডাক্তারদের কাছে বিশ্বাসযোগ্যতা তৈরি করে।

93. What information should be included in product knowledge?

Uses, dosage, benefits, side effects, and precautions.

(প্রোডাক্ট নলেজে কী কী তথ্য অন্তর্ভুক্ত থাকা উচিত?)

ব্যবহার, ডোজ, উপকারিতা, পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া এবং সতর্কতামূলক তথ্য।

94. What is selling skill?

Selling skill is the ability to persuade customers to accept and use a product.

(সেলিং স্কিল কী?)

সেলিং স্কিল হলো গ্রাহককে একটি পণ্য গ্রহণ ও ব্যবহার করতে উৎসাহিত করার ক্ষমতা।

95. Why are selling skills important in pharmaceutical sales?

They help increase prescriptions and achieve business goals.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে সেলিং স্কিল কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এগুলি প্রেসক্রিপশন বৃদ্ধি এবং ব্যবসায়িক লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করে।

96. What is relationship building?

Relationship building is creating long-term professional connections with customers.

(রিলেশনশিপ বিল্ডিং কী?)

রিলেশনশিপ বিল্ডিং হলো গ্রাহকদের সঙ্গে দীর্ঘমেয়াদি পেশাগত সম্পর্ক গড়ে তোলা।

97. Why is relationship building important for MSRs?

Strong relationships improve trust and long-term business success.

(MSR-এর জন্য রিলেশনশিপ বিল্ডিং কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

শক্তিশালী সম্পর্ক বিশ্বাস বাড়ায় এবং দীর্ঘমেয়াদি সাফল্য নিশ্চিত করে।

98. What is negotiation skill?

Negotiation skill is the ability to reach mutually beneficial agreements.

(নেগোশিয়েশন স্কিল কী?)

নেগোশিয়েশন স্কিল হলো উভয় পক্ষের জন্য লাভজনক সমঝোতায় পৌঁছানোর ক্ষমতা।

99. Why is negotiation important in professional interactions?

It helps resolve differences and achieve positive outcomes.

(পেশাগত যোগাযোগে নেগোশিয়েশন কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি মতপার্থক্য সমাধান এবং ইতিবাচক ফলাফল অর্জনে সাহায্য করে।

100. What is networking skill?

Networking skill is the ability to develop and maintain professional contacts.

(নেটওয়ার্কিং স্কিল কী?)

নেটওয়ার্কিং স্কিল হলো পেশাগত যোগাযোগ তৈরি ও বজায় রাখার ক্ষমতা।

101. Why is networking beneficial for MSRs?

It creates opportunities for learning, collaboration, and business growth.

(MSR-এর জন্য নেটওয়ার্কিং কেন উপকারী?)

এটি শিক্ষা, সহযোগিতা এবং ব্যবসায়িক বৃদ্ধির সুযোগ সৃষ্টি করে।

102. What is time management?

Time management is the ability to plan and use time efficiently.

(টাইম ম্যানেজমেন্ট কী?)

টাইম ম্যানেজমেন্ট হলো সময়কে পরিকল্পিত ও দক্ষভাবে ব্যবহার করার ক্ষমতা।

103. Why is time management important for MSRs?

It helps manage appointments, travel, and reporting effectively.

(MSR-এর জন্য টাইম ম্যানেজমেন্ট কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি অ্যাপয়েন্টমেন্ট, ভ্রমণ এবং রিপোর্টিং দক্ষভাবে পরিচালনা করতে সাহায্য করে।

104. What is professionalism?

Professionalism is maintaining appropriate behavior, appearance, and ethics at work.

(প্রফেশনালিজম কী?)

প্রফেশনালিজম হলো কর্মক্ষেত্রে উপযুক্ত আচরণ, উপস্থিতি এবং নৈতিকতা বজায় রাখা।

105. Why is professionalism important for an MSR?

It enhances reputation and creates trust among healthcare professionals.

(MSR-এর জন্য প্রফেশনালিজম কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি সুনাম বৃদ্ধি করে এবং স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের মধ্যে বিশ্বাস তৈরি করে।

106. What is ethical behavior?

Ethical behavior means acting honestly, fairly, and responsibly.

(নৈতিক আচরণ কী?)

নৈতিক আচরণ হলো সততা, ন্যায়পরায়ণতা এবং দায়িত্বশীলতার সঙ্গে কাজ করা।

107. Why are ethics important in pharmaceutical sales?

Ethics protect patients, maintain trust, and ensure compliance with regulations.

(ফার্মাসিউটিক্যাল সেলসে নৈতিকতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

নৈতিকতা রোগীদের সুরক্ষা দেয়, বিশ্বাস বজায় রাখে এবং নিয়ম মেনে চলা নিশ্চিত করে।

108. What is integrity?

Integrity means being honest and adhering to strong moral principles.

(ইন্টেগ্রিটি বা সততা কী?)

ইন্টেগ্রিটি হলো সততা বজায় রাখা এবং দৃঢ় নৈতিক নীতিতে অটল থাকা।

109. Why should an MSR demonstrate integrity?

Integrity builds trust and strengthens professional relationships.

(MSR-এর সততা প্রদর্শন করা কেন প্রয়োজন?)

সততা বিশ্বাস তৈরি করে এবং পেশাগত সম্পর্ককে শক্তিশালী করে।

110. What is adaptability?

Adaptability is the ability to adjust to changing situations and environments.

(অ্যাডাপ্টেবিলিটি কী?)

অ্যাডাপ্টেবিলিটি হলো পরিবর্তিত পরিস্থিতির সঙ্গে নিজেকে মানিয়ে নেওয়ার ক্ষমতা।

111. Why is adaptability important in the pharmaceutical industry?

The industry changes frequently with new products, regulations, and technologies.

(ফার্মাসিউটিক্যাল শিল্পে অ্যাডাপ্টেবিলিটি কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

নতুন পণ্য, নিয়ম এবং প্রযুক্তির কারণে এই শিল্পে নিয়মিত পরিবর্তন ঘটে।

112. What is teamwork?

Teamwork is the ability to work cooperatively with others to achieve common goals.

(টিমওয়ার্ক কী?)

টিমওয়ার্ক হলো সাধারণ লক্ষ্য অর্জনের জন্য অন্যদের সঙ্গে সমন্বিতভাবে কাজ করা।

113. Why is teamwork important for an MSR?

It improves coordination and helps achieve organizational objectives.

(MSR-এর জন্য টিমওয়ার্ক কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি সমন্বয় বৃদ্ধি করে এবং প্রতিষ্ঠানের লক্ষ্য অর্জনে সাহায্য করে।

114. What is problem-solving skill?

Problem-solving skill is the ability to identify and resolve issues effectively.

(সমস্যা সমাধানের দক্ষতা কী?)

সমস্যা সমাধানের দক্ষতা হলো সমস্যা চিহ্নিত করে কার্যকর সমাধান বের করার ক্ষমতা।

115. Why is problem-solving important in sales?

It helps address customer concerns and improve satisfaction.

(সেলসে সমস্যা সমাধানের দক্ষতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি গ্রাহকের উদ্বেগ দূর করে এবং সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে।

116. What is confidence in professional communication?

Confidence is the ability to communicate clearly without hesitation.

(পেশাগত যোগাযোগে আত্মবিশ্বাস কী?)

আত্মবিশ্বাস হলো দ্বিধাহীনভাবে স্পষ্টভাবে কথা বলার ক্ষমতা।

117. Why is confidence important for an MSR?

It improves presentations and influences healthcare professionals positively.

(MSR-এর জন্য আত্মবিশ্বাস কেন গুরুত্বপূর্ণ?)

এটি উপস্থাপনা উন্নত করে এবং স্বাস্থ্যসেবা পেশাজীবীদের ইতিবাচকভাবে প্রভাবিত করে।

118. What is continuous learning?

Continuous learning is the ongoing process of improving knowledge and skills.

(কন্টিনিউয়াস লার্নিং কী?)

কন্টিনিউয়াস লার্নিং হলো নিয়মিতভাবে জ্ঞান ও দক্ষতা বৃদ্ধি করার প্রক্রিয়া।

119. Why is continuous learning necessary for an MSR?

It helps keep up with new medicines, technologies, and industry developments.

(MSR-এর জন্য কন্টিনিউয়াস লার্নিং কেন প্রয়োজন?)

এটি নতুন ওষুধ, প্রযুক্তি এবং শিল্পের পরিবর্তনের সঙ্গে আপডেট থাকতে সাহায্য করে।

120. What qualities make a successful Medical Sales Representative?

A successful MSR possesses product knowledge, communication skills, ethics, confidence, professionalism, and a commitment to continuous learning.

(একজন সফল মেডিক্যাল সেলস রিপ্রেজেন্টেটিভের কী কী গুণ থাকা উচিত?)

একজন সফল MSR-এর মধ্যে প্রোডাক্ট নলেজ, যোগাযোগ দক্ষতা, নৈতিকতা, আত্মবিশ্বাস, পেশাদারিত্ব এবং নিয়মিত শেখার মানসিকতা থাকা উচিত।