Identificando conflitos de interesse

Seu cônjuge: Parte 1

Seu cônjuge trabalha como Profissional de Saúde (PS) em um hospital onde ele tem autoridade sobre algumas decisões de compra.
A sua empresa está tentando vender produtos para o hospital dele.
Que medidas você deve tomar para evitar todos os conflitos de interesse em potencial?

A. Divulgue a situação acima com antecedência ao seu contato principal de fornecimento.
B. Se você não tiver certeza se isso pode ser um potencial conflito de interesses, entre em contato com **[inserir contato de conformidade/fonte de informações]** para obter informações adicionais.
C. Evite vender ou promover produtos no hospital até resolver a situação com a empresa.
D. Todas as opções acima.

Isenção de responsabilidade: observe que este documento foi retirado do "Global Distributor Compliance Toolkit" no site da Advanced Medical Technology Association® (AdvaMed®): https://www.advamed.org/issues/ethics-compliance/global-distributor-compliance-toolkit

Identificando conflitos de interesse

Seu cônjuge: Parte 2

Seu cônjuge trabalha como Profissional de Saúde (PS) em um hospital onde ele tem autoridade sobre algumas decisões de compra. A sua empresa está tentando vender produtos para o hospital dele. **Que medidas você deve tomar para evitar todos os conflitos de interesse em potencial?**

A. Divulgue a situação acima com antecedência ao seu contato principal de fornecimento.

B. Se você não tiver certeza se isso pode ser um potencial conflito de interesses, entre em contato com **[inserir contato de conformidade/fonte de informações]** para obter informações adicionais.

C. Evite vender ou promover produtos no hospital até resolver a situação com a empresa.

D. Todas as opções acima.

A resposta correta é D.

Este é um potencial conflito de interesses entre os seus interesses e os da sua Empresa e Parceiros Comerciais. Você deve divulgar todos os possíveis conflitos de interesse com antecedência. Se você não tiver certeza se existe um conflito de interesses, pode entrar em contato com [inserir contato da empresa] para fazer perguntas ou solicitar orientação.

Identificando conflitos de interesse

Novo representante de vendas: Parte 1

- Você está pensando em contratar um novo representante de vendas, mas não decidiu se isso é necessário para o seu negócio.
- Embora ainda indeciso, você recebe uma ligação de um conhecido profissional de saúde, que também é um cliente importante.
- Ele conta que o filho dele acabou de se formar na faculdade de medicina e seria um grande trunfo para sua empresa.
- Você concorda em entrevistá-lo e descobre que ele não é um candidato ideal para o papel.

Você deve contratá-lo?

Identificando conflitos de interesse

Novo representante de vendas: Parte 2

- Você está pensando em contratar um novo representante de vendas, mas não decidiu se isso é necessário para o seu negócio.
- Embora ainda indeciso, você recebe uma ligação de um conhecido profissional de saúde, que também é um cliente importante.
- Ele conta que o filho dele acabou de se formar na faculdade de medicina e seria um grande trunfo para sua empresa.
- Você concorda em entrevistá-lo e descobre que ele não é um candidato ideal para o papel.

Você deve contratá-lo?

Não. Você não deve contratar o filho do PS:

1. Não está claro se há uma necessidade legítima ou uma justificativa comercial para o novo cargo de vendas em potencial.
2. O filho do PS não é um candidato ideal para o cargo.
3. Contratar o filho do PS, mesmo se ele fosse um candidato ideal, criaria um conflito de interesses por causa da sua conexão com um cliente do PS.