第一图书网, tushu007.com

<<医药商品销售>>

图书基本信息

书名：<<医药商品销售>>

13位ISBN编号：9787122056023

10位ISBN编号：7122056023

出版时间：2009-8

出版时间：化学工业出版社

作者：王冬丽　主编

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书是中国职业技术教育学会医药专业委员会组织编写的医药中职技能系列教材之一。
为适应医药类学校药剂专业药品营销专门化方向、医药商品经营专业的教学要求，本书以技能操作为宗旨，结合国家劳动部门颁发的中级工技能标准要求，按照“任务引领、实践导向”的课程开发理念，总结出一套较完善的编写模式：工作流程—基础知识—拓展知识—相关法规—案例分析或实训—思考与练习。
共有8个项目20个模块组成，主要包括医药商品市场信息收集和整理、医药商品销售计划编制、客户访谈、客户管理、医药商品批发、终端推广与服务、客户异议与投诉处理、医药商品经济指标核算等内容。
通过本教材的学习，可使学生掌握药品销售的基本技能，并在实际工作中增长分析和解决问题的能力。
本书可供医药类中等职业学校医药营销相关专业学生使用，也可供医药企业营销人员培训使用。

<<医药商品销售>>

书籍目录

项目一　医药商品市场信息收集和整理　模块一　医药商品市场信息收集　模块二　医药商品市场信息整理项目二　医药商品销售计划编制　模块　医药商品销售计划编制项目三　客户访谈　模块一　拜访客户　模块二　客户沟通　模块三　销售谈判项目四　客户管理　模块一　客户档案建立　模块二　客户有效管理项目五　医药商品批发　模块一　医药商品批发业务流程　模块二　票据填制　模块三　合同文本填制　模块四　应收账款、应付账款的处理　模块五　医药商品窜货处理项目六　终端推广与服务　模块一　终端销售（医药代表）　模块二　产品演示与宣讲项目七　客户异议与投诉处理　模块一　客户异议处理　模块二　客户投诉处理　模块三　医药商品退、换货处理项目八　医药商品经济指标核算　模块一　经济核算票据（单）的填制　模块二　经济指标核算方法参考文献

章节摘录

项目一　医药商品市场信息收集和整理　　模块一　医药商品市场信息收集　　一、工作流程
1．明确问题、目标　　信息收集，必须首先根据企业药品经营的情况，把企业在发展过程中对信息的实际需求作为信息收集的目标。
经过初步情况分析后确定目标，从而使信息收集更具有针对性。
例如，某医药企业近几个月销售量大幅度下降，究竟是消费者对药品质量不满意，售后服务不好，还是竞争者又有了新产品投放市场，或是市场需求趋于饱和、广告支出减少的影响？
通过初步情况分析后，将问题减少或范围缩小，以主要问题为目标，就此开展信息收集。
确定的问题和目标，原则上不宜过宽泛，也不宜太狭窄。
过于宽泛易造成收集成本提高，同时过多的资料往往难以决策；而过于狭窄，又有可能作出片面的决定。
2．确定信息收集的内容、来源　　围绕着问题和目标，确定信息收集的内容与来源。
凡是直接或间接影响企业营销活动的情报资料都要广泛收集。
医药市场信息收集主要内容包括宏观环境信息、消费者需求及市场需求容量信息、市场营销组合方面信息、竞争企业信息及医生方面信息等。
依据信息资料的来源不同，可分为一手资料和二手资料：一手资料是为当前某种特定目的、通过实地调查而收集的原始资料；二手资料是已经存在，并已经为某种目的而收集起来的资料。
一手资料收集中，需明确向谁收集（个人、企业还是其他部门）、由谁提供具体资料的问题。
二手资料的收集，可以来自企业内部，更多的则来自企业外部。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com