

<<像医生一样思考>>

图书基本信息

书名：<<像医生一样思考>>

13位ISBN编号：9787122141750

10位ISBN编号：7122141756

出版时间：2013-1

出版时间：康震 化学工业出版社 (2013-01出版)

作者：康震

页数：240

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>

<<像医生一样思考>>

前言

认识康震先生是在1999年。他刚从瑞典留学归来，我很荣幸他加入群英，成为了群英的第一位“海归”。那时，他身上有着一股浓郁的学者气质。光阴荏苒，康震早已是药励学舍的老板和业内知名的培训师；而我也成为了群英与中央一级出版机构化学工业出版社的合资公司——群英时代文化传媒有限公司的总经理。当康震来到群英时代时，我依然能够感受到他身上的学者气质。在今天这样一个急功近利，充满浮躁的社会里，他依然保持着这样一份寂寞的坚持，确实让我深深感动。接到为本书写序的邀请，我欣然应允。

用了两个夜晚的时间，通读了《像医生一样思考》的书稿。透过字里行间，我感受到了作者内心的一个使命：为医药代表“回归专业价值，找回职业尊严”尽一份力。

医药代表不应该是一个销售人员，他应该是医生的专业伙伴和医疗团队重要的一份子。正如美国的《医药经理人》杂志做的一份市场研究所显示，医生需要医药代表为他们提供没有任何偏见的科学信息和临床比较研究，从而能够帮助医生对自己做出的诊断和治疗方案提供客观的帮助。

在国外，医药代表是一个非常体面的职业。他们在药品的安全性、疗效、合理用药、不良反应等诸多方面为医生提供专业辅助。而在我们国家，医药代表严格意义上还算不上一个真正的职业。特别是这几年，医药代表的负面形象被无限制地夸大。很多医药代表产生“退隐江湖”的想法。

可喜的是，医药代表正在列入国家职业分类大典。本书也对于医药代表如何找回职业尊严，重塑专业形象，提供了系统的理念和方法，不乏真知灼见。正如，本书作者所言：这是一本写给专业医药代表的书。

这是一个专业主义的时代，只有那些具备专业主义精神和综合素能的人才会有精彩的人生和未来。

<<像医生一样思考>>

内容概要

《像医生一样思考：专业医药代表从入门到进阶》阐述了医药代表从入门到进阶需要掌握的基本技能和方法，指出医药代表要从医生的角度，思考问题、需求答案，找到医生、患者与医药公司共同的契合点，从而达成销售。

本书作者为资深培训咨询师，具有丰富的实战经验和专业知识。

本书适用于广大医药代表。

<<像医生一样思考>>

书籍目录

赢者思维 医生与医药代表之间应该是怎样的关系？

医药代表的生存之道：将患者利益置于首位 如何在恶劣环境下保持积极向上的态度和行为？

如何应对客户的批评和消极反馈？

医药代表职业的自我经营 医者思维 像医生一样思考 四种特质类型的医生 医生是如何处方药品的？

短暂拜访的要点 医生也需要提升营销能力 为医药代表解惑 医药专业知识 用临床药理学知识支持销售 学会读懂一般的检验报告 不同的给药途径对方剂的影响 了解药物的相互作用 如何阅读医学文献 沟通工具 如何提升推广的效果 以证据为基础的药品销售 用好临床研究数据促进药品销售 临床研究报告在销售推广中的价值 DA是如何起作用的？

销售人员与市场人员对DA的不同看法 入门技巧 克服新医药代表综合征 重视客户拜访 药品销售要知己知彼 找到医院销售的增长点 与医生沟通时要注意的5句话 销售循环 成功客户拜访的6个关键点 做好拜访前计划 其他的拜访前准备工作 探询医生不处方的真正原因 缔结的技巧 重要的拜访后分析 绩效保障 四种处方决策风格 锁定目标客户 客户拜访的数量和质量 确保信息传递的有效性 完美探询的技巧 实施高效缔结 如何与医生沟通？

拜访医生时要做什么，不要做什么 “别只是盯着医生” 职业操守 怎样打消医生的异议？

说服医生的5种证据 与医生交流临床研究时应避免的4种错误 如何利用临床研究来改变医生的处方习惯？

如何找出临床研究中医生最有意义的部分？

将临床研究转化为“销售” 临床研究 让医生“反感”的问题 用医生的语言和医生对话 专业精神 了解医生的行为与心理 如何赢得医生的信任？

说服客户的6个原则 针对医生动机的个性化销售方案 针对医生个性的销售方案 针对医生行为风格的销售方案 赢得医生忠诚度的3个阶段 锦上添花 与目标医生的同事建立良好的关系 与药师建立起工作伙伴关系 让药师影响医生 让护士成为你的参谋 进阶技巧 突破销售瓶颈的步骤 如何与医生建立起有意义的对话关系 学会用问题建立与医生的互动关系 学会用聆听建立与医生的伙伴关系 建立起向医生提问的勇气 与医生沟通的LESS原则 让医生尽快尝试你的药品 如何在“1分钟拜访”中获得更多？

让医生记住你 绩效先锋 向专科医生销售 医生拜访中展示销售工具的技巧 关键信息：患者“画像”

<<像医生一样思考>>

章节摘录

版权页： 作为一名专业的医药销售代表，需要对自己产品所处的专业领域有一个基本的了解。尤其需要学习一些临床药理学的基础知识。

例如药物进入体内的过程，以及药物是如何影响机体、发挥作用的等。

临床药理学能帮助医药代表理解自己的产品，有了临床药理学的基础知识，医药代表就能更好地将自己产品的特征转化为可以带给客户的利益，进而支持其销售。

临床药理学涵盖的范畴很广，包括药代动力学、药效学、药物相互作用、药物不良反应以及给药途径等。

医药代表应该结合自己的产品来学习。

虽然对于非医药专业出身的医药代表有一些困难，然而一旦医药代表理解了基础的药理学知识后，就能用这些知识来支持自己的产品，并可以与客户进行专业的深入研讨。

临床药理学由五大部分组成，医药代表需要理解这些概念，并有效地通过这些概念说明公司产品与竞争产品的比较优势。

这五大部分分别如下。

药代动力学。

研究的是一种药物通过人体的全过程，包括：药物吸收。

药物如何进入体内并被人体吸收的。

药物分布。

药物是如何向机体内的特殊组织转运的。

药物代谢。

药物进入人体内后发生了怎样的转化。

药物排泄。

药物是如何从体内被排出体外的。

药物代谢动力学说明了一种药物在体内所产生的变化（包括治疗的和非治疗的）。

药效学。

研究的是药物作用机制，表示一种药物是如何产生治疗效应的。

医药代表要了解对于许多药物来说，准确的作用机制却常常是未知的。

药物相互作用。

当同时服用两种或两种以上的药物时，就可能产生药物相互作用。

药物相互作用可以是在药物之间的，也可以在药物与食物或其他替代治疗上发生。

药物相互作用有几种类型，它们是：相加作用，涉及的药物必须具有相似的作用，联合用药的效果就是各单药应用所产生的药效总和；增强作用，使用一种药物可以提高另一药物的作用，涉及的药物也必须具有相似的作用；拮抗作用，药物联合应用产生了比任何一种药物单独使用时还差的效果，有些联合用药的效果也能导致减少或增加某种药物的吸收、代谢或排泄作用。

不良反应。

是人们不期望获得的药物反应。

一些药物的不良反应与剂量大小有关，与剂量相关的最严重的不良反应就是用药过度，这种不良反应具有毒性。

另一些药物的不良反应则与患者的敏感度有关，这些基于敏感性的不良反应包括一些变态反应，其取决于摄入药物的个体状况。

还有一些药物的不良反应既不能归结于剂量大小，也不能归结于患者本身的敏感度，可以归因于药物的选择性不佳等问题。

给药途径。

是指药物如何进入体内。

常见的有以下几种途径：口服、静脉注射、静脉滴注、肌肉注射、皮下注射、吸入、透皮吸收等。

在医药代表开始销售活动时，应用这些基础的临床药理学知识，一定要理解这些临床药理学概念背后

<<像医生一样思考>>

的含义。

只要理解了临床药理学的基本概念，医药代表就能很好地理解产品的药理学特征。将理解的药理学特征应用到销售拜访中，就可以极大地提高客户的信任。

<<像医生一样思考>>

媒体关注与评论

上世纪60年代我作为一个医药代表进入医药行业。

自此，多年来不断与医生接触交往，开始从陌生，到后来成为朋友，又在我事业生涯各个阶段，帮助我成长，我从医生的角度来思考这段关系的建立，归纳为三点：（一）不卑不亢、以诚实为本、建立互信；（二）我们有业务关系，却立足于科学和病人利益；（三）勤奋好学、与时俱进。

现在康震老师和一众有心人，通过多年的案例收集和分析，编写成书，对业界同仁提供从医生角度换位思考的方法，对以后的工作和个人发展，将大有裨益。

——原中美史克制药有限公司总裁杨伟强医药代表职业素养和专业技能的提升需要多方共同的努力，本书将为医药代表提供切实可行的帮助。

——RDPAC医保 / MRC&MRP项目总监王鹏医药代表的专业水平将会影响到医生处方的质量，进而影响到患者的用药安全。

本书将有助于提升医药代表的专业水平，建议每个医药代表都读一读这本书。

——石药集团市场部高级总监顾向科

<<像医生一样思考>>

编辑推荐

《像医生一样思考:专业医药代表从入门到进阶》编辑推荐：医药代表正在列入国家职业分类大典。
《像医生一样思考:专业医药代表从入门到进阶》也对于医药代表如何找回职业尊严，重塑专业形象，提供了系统的理念和方法，不乏真知灼见。
正如，《像医生一样思考:专业医药代表从入门到进阶》作者所言：这是一本写给专业医药代表的书。

<<像医生一样思考>>

名人推荐

上世纪60年代我作为一个医药代表进入医药行业。

自此，多年来不断与医生接触交往，开始从陌生，到后来成为朋友，又在我事业生涯各个阶段，帮助我成长，我从医生的角度来思考这段关系的建立，归纳为三点：（一）不卑不亢、以诚实为本、建立互信；（二）我们有业务关系，却立足于科学和病人利益；（三）勤奋好学、与时俱进。

现在康震老师和一众有心人，通过多年的案例收集和分析，编写成书，对业界同仁提供从医生角度换位思考的方法，对以后的工作和个人发展，将大有裨益。

——原中美史克制药有限公司总裁 杨伟强 医药代表职业素养和专业技能的提升需要多方共同的努力，本书将为医药代表提供切实可行的帮助。

——RDPAC医保 / MRC&MRP项目总监 王鹏 医药代表的专业水平将会影响到医生处方的质量，进而影响到患者的用药安全。

本书将有助于提升医药代表的专业水平，建议每个医药代表都读一读这本书。

——石药集团市场部高级总监 顾向科

<<像医生一样思考>>

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>