

<<医药商品购销员>>

图书基本信息

书名：<<医药商品购销员>>

13位ISBN编号：9787504581587

10位ISBN编号：7504581585

出版时间：2010-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：上海市职业培训研究发展中心 组织编写

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>

<<医药商品购销员>>

内容概要

职业资格证书制度的推行,对广大劳动者系统地学习相关职业的知识和技能,提高就业能力、工作能力和职业转换能力有着重要的作用和意义,也为企业合理用工以及劳动者自主择业提供了依据。

随着我国科技进步、产业结构调整以及市场经济的不断发展,特别是加入世界贸易组织以后,各种新兴职业不断涌现,传统职业的知识和技术也愈来愈多地融进当代新知识、新技术、新工艺的内容

。为适应新形势的发展,优化劳动力素质,上海市人力资源和社会保障局在提升职业标准、完善技能鉴定方面做了积极的探索和尝试,推出了1+X培训鉴定模式。

1+X中的1代表国家职业标准,X是为适应上海市经济发展的需要,对职业标准进行的提升,包括了对职业的部分知识和技能要求进行的扩充和更新。

上海市1+X的培训鉴定模式,得到了国家人力资源和社会保障部的肯定。

为配合上海市开展的1+X培训与鉴定考核的需要,使广大职业培训鉴定领域专家以及参加职业培训鉴定的考生对考核内容和具体考核要求有一个全面的了解,人力资源和社会保障部教材办公室、中国就业培训技术指导中心上海分中心、上海市职业培训研究发展中心联合组织有关方面的专家、技术人员共同编写了《1+X职业技能鉴定考核指导手册》。

该手册由“理论知识复习题”“操作技能复习题”和“理论知识模拟试卷及操作技能模拟试卷”三大块内容组成,书中介绍了题库的命题依据、试卷结构和题型题量,同时从上海市1+X鉴定题库中抽取部分理论知识题、操作技能试题和模拟样卷供考生参考和练习,便于考生能够有针对性地进行考前复习准备。

今后我们会随着国家职业标准以及鉴定题库的提升,逐步对手册内容进行补充和完善。

<<医药商品购销员>>

书籍目录

医药商品购销员职业简介第1部分 医药商品购销员(四级)鉴定方案第2部分 鉴定要素细目表第3部分 理论知识复习题 顾客服务 药品介绍 药品购销 药品保管养护 经济核算 相关基础知识 职业道德第4部分 操作技能复习题 顾客服务 药品介绍 药品购销 药品验收和养护第5部分 理论知识考试模拟试卷及答案第6部分 操作技能考核模拟试卷

<<医药商品购销员>>

章节摘录

- 插图：57．医药商品购销员若对某一地区销售对象情况不了解，他所采取寻找客户的方法是()。
- A．广告开拓法B．义务介绍法C．全户走访法D．网络寻找法58．对客户进行5C评价时，主要审查客户的()。
- A．信用状况B．研发能C．营销策略D．法人治理59．维护客户关系方法不恰当的为()。
- A．备忘录B．记录本C．每天与客户长时间通话D．客户档案60．对客户进行跟踪随访最好的方法是()。
- A．电话B．电子邮件C．记事本D．明信片61．当推销对象不太明确或数量很多时，可采用()。
- A．地毯式访问法B．广告搜寻法C．资料查阅法D．委托助手法62．“这种商品与同类商品的价格低10%”使用的是()。
- A．介绍接近法B．商品接近法C．利益接近法D．陈述接近法63．销售人员向客户演示一种新型的医疗器械属于()。
- A．产品演示B．文字演示C．图片演示D．证明演示64．如果没有理解客户所表达的意思，正确的做法是()。
- A．打断他，当场请教B．等他讲完之后再提问C．请教在场其他人D．装作了解65．医药商品购销员初次访问客户时，选择的地点比较合适的是()。
- A．家庭住所B．己方场所C．对方工作地点D．公众场合66．()不属于审查客户资质的内容。
- A．购买能，B．购买习惯C．购买需要D．员工福利

<<医药商品购销员>>

编辑推荐

《医药商品购销员(4级)》：1+X职业技能鉴定考核指导手册。

<<医药商品购销员>>

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>