

《医药代表培训教程》

图书基本信息

书名：《医药代表培训教程》

13位ISBN编号：9787807241898

10位ISBN编号：7807241896

出版时间：2006-6

出版社：京华出版社

作者：卢友志

页数：230

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《医药代表培训教程》

内容概要

《医药代表培训教程》讲述随着医药行业竞争的加剧，医药销售的难度越来越大，可以这样说，现在的医药销售工作已经成为了高难度、高技巧、高专业化的职业。摆在广大医药代表面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的医药营销精英。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是医药销售人员的入门必备教程，也是具有一定工作经验的医药代表提高自身业务水平以及医药销售经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。本书详细介绍和分析了医药代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内医药销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

《医药代表培训教程》

书籍目录

第一部分 自我塑造第一章 了解职业——越热爱就会越投入追根溯源——医药代表的由来定义MR——医药代表的定位与职责第二章 调整心态——好心态是成功的基础积极进取——迈向成功的第一步摆脱压力——让自己快乐地工作健全人格——人对了，世界就对了持之以恒——千万不要轻言放弃第三章 重塑自我——塑造职业化形象仪态万方——show出你的职业形象“衣”仪天下——为了留下良好的第一印象以“礼”服人——礼多人不怪第四章 设定目标——有效的自我管理马上行动——把目标落实到书面上合理计划——每天都是充实的把握重心——坚持重要性原则高效工作——让你的时间增值第二部分 开发医院第五章 必争之地——如何让药品顺利进入医院脚踏实地——药品进入医院的流程寻找方法——产品进入医院的技巧台前幕后——找对与进药有关的决策者第六章 重点攻击——发展与医生的合作关系众里寻他——找出你的目标医生VIP至上——识别并发展重点客户寻找源头——医生处方药品的心理第七章 学术推广——医药代表的群体销售技巧各显身手——医药群体销售的常用形式精心安排——如何举办成功的学术推广会搭建桥梁——如何做一次成功的演讲第三部分 拜访医生第八章 访前准备策略先行——为拜访制定一个指导方案客户分析——不同客户类型的应对技巧有备无患——为拜访做好充分的准备角色预演——必不可少的自我情景模拟第九章 分析需求正式登门——十分钟的自我调节预定终身——巧妙的开场白仔细观察——找出客户的秘密有效发问——发现销售的机会认真聆听——不放过任何蛛丝马迹第十章 介绍产品把握时机——在最佳时间呈现你的产品强化利益——运用FAB介绍法推介利益比较论证——有效地对客户进行提示负正解释——技巧性地告知产品局限性巧借帮手——有效借助你的销售资料讲求技巧——让客户乐意听你的解说第十一章 处理异议矛盾之争——异议是黎明前的黑暗追根究底——明确异议的背后是什么积极主动——正确面对异议的五大原则五步决疑——处理客户异议的“五步曲”妥善解决——有效处理客户异议的方法兵来将挡——常见异议的处理技巧第十二章 促成交易明确目的——没有促成就没有交易驱除恶魔——扫除成交的心理障碍伸长鼻子——及时嗅出成交的味道达成交易——N种成交技巧示例正视拒绝——协议无法达成怎么办第十三章 跟进服务——为了下一次销售而努力持久销售——不要只做一次买卖全面服务——客户跟进的内容跟进秘诀——与医生建立良好关系登门拜访——做个受欢迎的客人

章节摘录

做销售的有一个很大的好处，就是自由。他们不像一般的上班族，有朝九晚五的考勤制度约束。但是，人有一个很致命的弱点——惰性，当没有人管你、逼你的时候，惰性就很可能控制你的行动。因此，如果你还想有所作为的话，就只能自己强迫自己。于是，很多销售人士就出现了这样的情况：无数次告诫自己要上进，要好好工作，努力学习，但是还是经不住上网、看电视、玩游戏等的诱惑；无数次告诉自己，要开始努力工作，创造一个美好的未来，可总是下不了决心，浑浑噩噩地度过一天又一天。这种情况经常发生，并不断困扰着销售人员，阻碍着销售人员的进一步发展。那，又该如何与自己的惰性作斗争呢？心理学发现，人们在做事情的时候，总是有两个出发点：（1）使自己快乐；（2）避免痛苦。这也是尼采所说的“快乐原则”。那么，当你遇到选择的时候，请好好比较一下：当你决定打游戏而不去寻找客户，是不是因为在那一瞬间，你觉得，去打游戏带来的快乐，要远比去开发客户带来的快乐多？虽然你也知道，如果去工作了，去努力了，可以有一个美好的未来，但是这个快乐却不是很强烈，或者感觉很遥远；而如果马上去打游戏，则会得到即时的快乐，于是，你就选择了打游戏。但是，当你打完游戏，过完游戏瘾之后，你马上就会感到痛苦了：因为打游戏，没有去开发客户，使得自己美好的未来不能实现，从而感到自己确实很堕落。于是，你就开始删游戏。如此周而复始，最终，美好的未来还是不能实现。面对这种暂时的快乐与快乐之后的痛苦，你是不是觉得好累好累？你是不是在困惑：解决的方法到底在哪里呢？其实，解决这种困惑的一个关键问题就是在痛苦和快乐的对比度上：由于你对未来美好的憧憬不是很明确，从而在斗争中，美好而遥远的未来输给了立刻玩游戏的快乐。如果你能够为自己树立一个明确的奋斗目标，一个具体的奋斗步骤，那么，你就有机会战胜对游戏的依赖。

《医药代表培训教程》

编辑推荐

充满自信地跨入医药行业迅速成为一名优秀的医药销售精英。

《医药代表培训教程》

精彩短评

- 1、在当当网上买的书，很不错，三天免费送到。
- 2、觉得还可以的，比较系统！
- 3、对于入门者来讲，是不错的领道者；对于老业务员来讲，也是很好的总结者。总之不错！比较值得！
- 4、全书比较系统,值得一度!如果能多涉及点医生的工作啊什么的,就更好了.总之,不错了...
- 5、这个价钱还是值的
- 6、是我想要的类型很系统，很好值得买！
- 7、不错不错，味道好极了！
- 8、不错作为初期的培训教材很好！
- 9、订货后4天收到的书，书的内容和版印都很好！
- 10、2010.5.16惭愧的我，半年后才看完。反复看，反复实践。2009.11.8 对于新人来说，比较系统的
- 11、这本书最大的好处了，就是把医药代表的整个工作流程写出来了，如果你是准备加入这一行就应该看看，学习下，确实有好处的。

《医药代表培训教程》

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:www.tushu000.com