

《医药销售技巧》

图书基本信息

书名：《医药销售技巧》

13位ISBN编号：9787564048495

10位ISBN编号：7564048492

出版时间：2011-7

出版社：北京理工大学

作者：高琳 编

页数：188

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

《医药销售技巧》

内容概要

《医药销售技巧》通过对医药销售岗位这一职业所应具备的核心能力的调查分析，归纳出医药销售岗位所应具备的关键核心能力。同时，《医药销售技巧》以医药销售工作过程为主线，以实际的工作任务及内容为载体，以培养学生的职业核心能力为目标，将原有的医药销售技巧、沟通技巧、商务谈判、商务礼仪以及演讲技巧等几个模块的内容进行有机的融合。

《医药销售技巧》

书籍目录

学习情境1 医院销售项目一 售前准备项目二 拜访客户项目三 产品呈现项目四 处理异议项目五 促成交易项目六 售后服务学习情境2 药店销售项目一 终端日常工作流项目二 产品店头工作管理项目三 信息管理项目四 零售场所管理与服务项目五 客户管理

章节摘录

版权页：插图：8) 脸型与发型 棱角突出，下巴稍宽的脸型，显得个性倔强，缺乏温柔感，因而在选择发型时，宜掩盖突出的棱角，使脸部看上去长一些，增加柔和感。可以利用波浪形增加脸部的温柔感。宜将前额和头顶的头发上扬，露出部分额头，但切忌全部露出。方脸型的人在留额发时，宜遮掩额部的两角，额发要有倾斜感，使方中见圆。头发的两侧可选择卷曲的波浪发型，以改善方脸的形状。还可利用卷曲的长发部分遮住下颌两侧，转化太宽的下颌线条。由于近年来人们审美标准逐渐改变，方脸型因其极富个性而得到青睐，所以不少女性愿意不加掩饰，选择富于个性的发型。三角形脸的特征是上窄下宽，所以在选择发型时应平衡上下宽度，可用波浪形发卷增加上部分的分量，也可用头发掩饰较为丰满的下部。不宜将额发向上梳，以免暴露额头太窄的缺陷。分缝可采用中分或侧分。耳旁以下的发式不应再加重分量，也不宜选择双颊两侧贴紧的发型。

《医药销售技巧》

编辑推荐

《医药销售技巧》：为何众多医院对医药销售人员挂起免进牌？为何医生一句“你有什么事”的简单提问却难倒那么多的医药代表？为什么明明告知了医生所有的产品信息，销量依然没有起色？为什么明明忙了一天，却不能告诉自己干的怎么样，而非要等经销商的数据才能说了算？高琳主编的《医药销售技巧》为你揭示有效的医药销售技巧，让你的销售事半功倍。

《医药销售技巧》

精彩短评

- 1、医药销售技巧这本书不喜欢，网上宣传的与实际内容不符，我想换一本，却找不到联系途径
- 2、内容空泛，无实际操作意义....
- 3、废话太多 不实用
- 4、没有深入指导
- 5、书的信息量很大，内容很多，可是感觉有些用不上。
- 6、封面好，纸质好，印刷好。
- 7、像大学课本，很薄还要20多，没什么性价比分两个模块，医院销售和药店销售，一般人只能看一个模块吧书纸太差开篇十几页说头发，通篇几十页介绍礼仪

《医药销售技巧》

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