

# 《医院药品商品学问答》

## 图书基本信息

书名：《医院药品商品学问答》

13位ISBN编号：9787122026491

10位ISBN编号：7122026493

出版时间：2009-1

出版社：化学工业出版社

页数：464

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](http://www.tushu000.com)

# 《医院药品商品学问答》

## 前言

在过去的几十年中，医院药学对医学、社会乃至每位患者的重要性始终处在不断提高之中，特别是在卫生部《医疗机构药事管理暂行规定》、《处方管理办法》和《抗菌药物临床应用指导原则》颁布以来，全社会更加认识到了医院药学和临床药师的重要性。因此，在我国药学界老前辈汤光、李大魁、孙定人、孙忠实等的指导下，我们组织数十位老、中、青药学工作者编撰了《医院药学问答丛书》。该丛书就医院药学的一些专题，诸如临床药学、药剂学、调剂学、药事管理、药品不良反应、医院药品商品学、临床药理学和中药学等内容，分别出版专册，向读者提供有关知识和信息。这是一套为广大临床医师、药师服务的大型丛书，亦可作为临床药师培训的参考书。该丛书的组织编写是一个新的尝试，各分册的安排及内容难免有疏漏之处，敬请广大读者批评指正。

# 《医院药品商品学问答》

## 内容概要

《医院药品商品学问答》通过问答的形式，阐述医药商品学基本理论、基本知识、新技术、新思维、新动态。它以现代企业管理理论为指导，以医药商品经营管理实践为基本依据，阐述了医药商品经营企业在经营管理活动过程中的经营管理原理、方法、职能和经营环境、经营信息、经营机会与风险及市场调查、预测与决策，以及经营广告、质量管理、财务管理与收益分析、企业诊断和商品购、销、存等问题。通过《医院药品商品学问答》的学习可以掌握医药商品在流通领域中的变化规律，新产品的开发，医药商品的运输、保管、养护等专业知识，市场调研的普遍规律、基本原理和一般方法；增强处理医药商品在流通各环节业务的基本能力，提高经营管理水平；了解医药新产品开发的市场调研、研发风险和成功条件，新药的申报、审批、监测和技术转让，新生物制品和仿制药品的管理方法。《医院药品商品学问答》可解决医药知识与药品实际流通过程脱节的具体问题，并结合药师目前最关心的临床药学等内容，提供了最新的药学知识，是药师在实际工作中必不可少的辅导工具。《医院药品商品学问答》不仅适用于医院医药工作者，也可供社会医药经营者参考。

## 书籍目录

第一章 药品商品学简介	1
1 医药商品和药品的定义是什么？	2
2 为什么说药品是特殊性的商品？	3
3 药品市场调查的概念是什么？	4
4 药品市场调查在医药企业经营管理中有哪些作用？	5
5 药品市场调查有哪些内容？	6
6 医药市场调查的要求是什么？	7
7 药品市场调查有哪几种类型？	8
8 药品市场调查的步骤有哪些？	9
9 药品市场调查表通常是由哪几部分构成的？	10
10 设计调查药品市场表应注意哪几个问题？	11
11 药品市场调查的方法有哪些？	12
12 调查问卷的设计方法有哪些？	13
13 问卷设计的注意事项是什么？	14
14 药品市场预测的概念是什么？	15
15 药品市场预测的意义有哪些？	16
16 药品市场预测的性质是什么？	17
17 医药市场预测的作用主要表现在哪几个方面？	18
18 药品市场预测有哪几类？	19
19 药品市场预测的内容是什么？	20
20 药品市场预测有哪些步骤？	21
21 医药市场预测的内容有哪些？	22
22 医药市场预测的基本步骤有哪些？	23
23 经营决策的特点有哪些？	24
24 经营决策的内容有哪些？	25
25 药品市场预测的方法有哪几种？	26
26 医药企业决策的概念是什么？	27
27 医药企业决策的意义是什么？	28
28 医药企业决策的原则有哪些？	29
29 医药企业决策的程序有哪些？	30
30 企业经营环境的含义是什么？	31
31 企业经营环境的分类是什么？	32
32 企业经营环境分析的意义是什么？	33
33 药品市场细分化的概念是什么？	34
34 药品市场细分化的重要作用是什么？	35
35 药品市场细分化的要求是什么？	36
36 药品市场细分化的标准是什么？	37
37 如何按行为因素细分市场？	38
38 药品市场细分化的程序是什么？	39
39 药品目标市场的概念和意义是什么？	40
40 药品整体概念是什么？	41
41 药品组合策略是什么？	42
42 药品生命周期的概念及各阶段的特点是什么？	43
43 药品生命周期各阶段的经营策略的意义是什么？	44
44 药品商标的概念是什么？	45
45 药品商标的作用是什么？	46
46 对医药商品商标的设计有什么要求？	47
47 使用药品商标的策略是什么？	48
48 药品包装的概念是什么？	49
49 药品包装的作用是什么？	50
50 对药品的包装有什么要求？	51
51 药品包装策略是什么？	52
52 药品促销的概念是什么？	53
53 药品促销的作用是什么？	54
54 人员推销的概念是什么？	55
55 人员推销的作用是什么？	56
56 对药品推销员思想教育方面的素质要求是什么？	57
57 药品推销人员专业知识方面的素质要求有哪些？	58
58 药品推销人员身体心理素质的要求有哪些？	59
59 营业推广的概念、形式是什么？	60
60 公共关系的概念、内容是什么？	61
61 药品营销渠道的概念是什么？	62
62 药品营销渠道的类型是什么？	63
63 影响药品营销渠道的因素是什么？	64
64 药品营销渠道策略是什么？	65
65 药品营销渠道的发展趋势是什么？	66
66 药品经营计划管理的概念是什么？	67
67 编制药品经营计划的依据是什么？	68
68 编制药品经营计划的原则是什么？	69
69 编制药品经营计划的程序是什么？	70
70 编制药品经营计划的方法是什么？	.....
第二章 招标采购	
第三章 药品养护与仓储管理	
第四章 药品监管的全程质量控制	
附录	
参考文献	

## 章节摘录

第一章 药品商品学简介1 医药商品和药品的定义是什么？医药商品是由“医”、“药”和“商品”结合而成的名词。其中，“医”是医药、医学、医治之意，“药”是指防治疾病的物品或有化学作用的物质。“医药”即指医疗用品或医疗药品。“商品”是指为交换而产生的劳动产品。商品具有价值和使用价值两重性。商品是在一定经济条件下产生和存在的，是社会分工和产品属于不同所有者的结果。综上所述，医药商品是指作为医药用品的商品。它包括药品、医疗器械、化学试剂、玻璃仪器等。药品是按严格要求而制备的，用于预防、论断、治疗疾病及有目的地调节人体的生理机能并规定有适应证、用法和用量的药物制成品，包括中药材、中药饮片、中成药、化学原料药及其制剂、抗生素、生化药品、放射性药品、血清疫苗、血液制品和诊断药品等。药品是医药商品的主要部分。药品按不同的分类方法，又可分为若干种类。（1）按药品性质不同可分为新药、特药和普药新药通常指我国从未生产过的药品或已生产的药品，但其增加了新的适应证、改变了给药途径或改变了剂型。特药指因药品本身副作用较大，由国家实施特殊管理的药品，如精神药品、麻醉药品、医疗用毒性药品和放射性药品。普药即普通用药，是指除新药、特药以外的一般性临床用药。（2）按药品产生的历史背景可分为传统药与现代药传统药一般指各国历史上流传下来的民族用药。我国的传统药俗称“中药”，指中药材、中药饮片和中成药三大类。现代药泛指当代各国广泛使用的非传统药物。

# 《医院药品商品学问答》

## 编辑推荐

《医院药品商品学问答》由化学工业出版社出版。

# 《医院药品商品学问答》

## 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](http://www.tushu000.com)