

<<药品营销综合实训教程>>

图书基本信息

书名：<<药品营销综合实训教程>>

13位ISBN编号：9787502569259

10位ISBN编号：7502569251

出版时间：2005-8

出版时间：化学工业出版社

作者：周晓明,邱秀英

页数：192

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>

<<药品营销综合实训教程>>

内容概要

本书是全国医药职业技术教育研究会组织编写的医药高职高专系列教材之一。

为适应医药类学校市场营销专业的教学要求，本书收集了大量医药企业的营销实例，共编写了60多个不同内容的单项和综合实训项目。

主要包括医药市场调查与预测、商务谈判、药品定价、营销组合因素、医药促销、经营分析、物流配送、药品销售管理与售后服务等内容。

融合了11门药品营销专业课和专业基础课。

通过本教材的逐项训练，使学生模拟完成上岗前的培训，增长在实际工作中分析问题和解决问题的能力。

本书可供医药高职高专学校市场营销相关专业学生使用，也可供医药企业营销人员培训学习使用。

<<药品营销综合实训教程>>

书籍目录

第一篇 医药市场调查与预测 实训一 医药市场调查方案的拟定 实训二 信息资料的正确处理
 实训三 设计调查问卷 实训四 访问面谈调查方法 实训五 医药市场调查报告的撰写 实训
 六 医药市场预测 实训七 定性预测方法——德尔菲法 实训八 医药市场预测的运用 第二篇 商
 务谈判 实训一 语言沟通 实训二 非语言沟通 实训三 制造僵局的策略 实训四 故布疑
 阵 实训五 让步的技巧 实训六 最后通牒 实训七 商务谈判类型 实训八 撰写合同
 实训九 拟写协议书 第三篇 药品定价 第四篇 营销组合因素——分销 实训一 销售渠道类型的选择
 实训二 选择分销商应考虑的因素 实训三 选择分销商的方法和渠道成员绩效的评估方法
 实训四 解决渠道冲突的方法 第五篇 医药促销 医药产品推销 实训一 推销道德意识的树立
 实训二 电话邀约及打电话的技巧 实训三 树立良好的印象 实训四 有效拜访医药市场终端
 实训五 推销洽谈之培养倾听的习惯 实训六 推销洽谈之销售陈述的技巧 实训七 推销洽谈之提
 问技巧 实训八 产品销售演示技巧 实训九 处理顾客异议的技巧 实训十 促成交易的技巧
 医药广告宣传 实训一 广告文案创作 实训二 广告创意表现 实训三 广告策划 公共关
 系 实训一 医药企业形象设计 实训二 公共关系传播 实训三 营销公关策划 实训四 处
 理公共关系危机 促销活动 实训一 参观药品生产或销售企业的促销活动 实训二 医药产品促
 销策划 第六篇 药品销售与售后服务 药品销售管理 实训一 药品批发企业的销售 实训二 药
 品零售企业的销售 实训三 特殊药品的销售 售后服务 实训一 客户投诉的处理 实训二
 客户访问 实训三 药品不良反应报告 第七篇 经营分析 资产负债表分析实务 短期偿债能力分析
 实训一 流动比率分析 实训二 速动比率分析 长期偿债能力分析 实训一 负债比率分析
 实训二 产权比率分析 利润表分析实务 实训一 经营效率分析 实训二 盈利能力分析
 实训三 经营利润率分析 典型实例一 资产负债表分析实务 典型实例二 利润表分析实务 第八篇
 综合实训 参阅资料药品物流操作原理及规范

<<药品营销综合实训教程>>

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:<http://www.tushu007.com>