

<<CD-R系统招商在医药市场的成功运作>>

图书基本信息

书名：<<CD-R系统招商在医药市场的成功运作 (平装)>>

13位ISBN编号：9787900663542

10位ISBN编号：7900663541

出版时间：2006年3月1日

出版时间：第1版 (2006年3月1日)

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>

<<CD-R系统招商在医药市场的成功运作>>

内容概要

招商作为一种快速、低成本拓展药品营销通路的方式，受到众多制药企业的推崇，已成为一种独具特色的分销模式。

然而，更多的企业仍是延续旧有的手法，为了“招商”而去招商，一度陷入“粥多僧少”的怪圈，使得厂家和代理商之间难以建立顺畅的商业关系。

本课程深入分析了药品招商的现状与困境，系统讲授了药品招商的方法、程序、实施策略及招商谈判的相关技巧。

通过对本课程的学习，将使您掌握药品系统招商的步骤及策略，从而获得药品招商运作的成功。

书籍目录

第一部分 药品招商概述

第一讲 招商的发展现状

1.引言

2.“招商热”的形成与招商的困境

3.招商的误区

4.招商的实质

第二讲 招商的一般形式

1.引言

2.三种招商的基本形式

3.招商者与应招者的心态

第二部分 药品招商的基础

第三讲 掌握药品营销通路方式及特点是成功招商的基础

1.引言

2.药品营销通路营销组合中其它要素的密切关系

3.新旧药品营销通路方式比较

4.药品营销通路成员特点分析

第四讲 药品营销通路的问题分析与对应策略（上）

1.引言

2.药品营销通路问题产生的原因

3.药品营销通路问题反应与分类

第五讲 药品营销通路的问题分析与对应策略（下）

1.引言

2.解决药品营销通路问题的出发点和重点

3.医药企业解决药品营销通路问题的对策

第三部分 药品成功招商的程序及策略

第六讲 招商前的准备

1.引言

2.明确招商的目的和对象

3.招商的时机与范围

4.采用何种招商进度模式

第七讲 招商策略的设计制订（上）

1.引言

2.招商中市场调查的运用

3.招商层级的确定

4.招商价格的掌控

第八讲 招商策略的设计制订（中）

1.引言

2.招商的两种谋略

3.招商的两种管理

4.招商中如何运用整合营销传播

5.药品核心卖点提炼与促销方案设计

第九讲 招商策略的设计制订（下）

1.引言

2.招商广告的设计与发布

3.制定招商流程与预估费用

4.招商队伍的组建与培训

第四部分 药品成功招商的细节

第十讲 代理商的选择与管理

1.引言

2.选择代理商的关键

3.代理商的分类与考评

4.销售协议和销售合同的签署

第十一讲 周详的准备与双赢式招商谈判（上）

1.引言

2.代理商常提出的具体问题

3.厂家周详的准备

4.两种不同的谈判模式

第十二讲 周详的准备与双赢式招商谈判（下）

1.引言

2.五种不同的谈判风格

3.双赢谈判进程

4.成功的招商谈判

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>