

2004 年员工培训计划

参训层级	培训内容	培训时间	培训目的	培训方式	培训对象	培训人数	课时	全年累计课时
新员工	公司产品知识、医学基础知识、走进中脉、服务营销技巧、中脉现行制度及行为规范、心态的调整生涯规划、企业简介、公司 CIS 介绍、礼仪形象、专业化及销售流程	每月一次	认同公司企业文化，公司制度，对于销售技巧和产品产品有初步了解	封闭培训	新员工	20~40	30~70 课时	500 课时左右
老员工	营销技巧、心态调整、专业化、有效沟通、生涯规划、明确你的目标	每月一次	提高销售技巧，在团队中起模范榜样，	封闭培训	老员工	20-30	15-30	300 课左右
部门主管	公司产品知识、医学知识、企业文化、心态的调整、生涯规划、沟通技巧、展业技巧、主管工作职责、心态调整、主观管理技巧、辅导的技巧、时间管理、团队管理、拓展训练、早、夕会经营	每月一次	增强主管辅导能力，活动组织能力，团队熔炼能力，提高医学知识产品知识再了解、同类产品比较	集中授课与交流	部门主管、经理	20 人	20-30 课时	250-360 课时
兼职讲师	讲师专业化、有效沟通、如何授课、讲师的基本技能、培训工作如何开展、课程编写、提问技巧、对付难缠学员、课和认购、讲师威信的建立。	每月一次	提高兼职讲师授课技能和业务水平，锻炼兼职讲师的实战能力。	集中授课与交流	兼职讲师	20-30	20 课时	240 课时左右

