

《专业销售技巧-医院篇》

第一单元：医院代表的基本工作形式

医药产品销售拜访的6种形式

学术拜访：八小时之内

社交拜访：八小时之外

销售拜访的概念

各类拜访的使用

第二单元：销售拜访的三个阶段

准备阶段

实施阶段

跟进阶段

第三单元：销售拜访的影像学习

(录像1) 错误准备

(录像2) 正确准备

(录像3) 错误开场白

(录像4) 恰当开场白

(录像5) 无效的询问

(录像6) 积极询问/聆听

(录像7) 不恰当的产品介绍 (录像9) 反驳医生激起愤怒

(录像10) 缓冲赢得理解

(录像11) 强迫式的说服导致抗拒

(录像12) 激发共鸣

(录像13) 盲目销售循环

(录像14) 高效率的跟进

(录像8) 运用特性利益转换

第四单元：销售拜访的模拟演练

演练一：探询与聆听

演练二：产品知识介绍

演练三：异议处理

第五单元：销售拜访的案例讨论

产品上量

医院开发