

《医药代表的工作计划制定》

第一单元：案例讨论

- 医药代表可支配的资源是什么？
- 如何才能完成上级赋予的销售任务？

第二单元：目标市场分析

- 医院市场营销基本概念：市场；市场细分；市场潜力；目标市场等。
- 医院潜力分析，药店潜力分析等
- 我公司产品、竞争对手、竞争产品分析
- 现有业绩和销售指标分析

第三单元：目标市场客户分析

- 客户层级分析
- 客户层级评估及层级设定
- 如何选择正确的目标客户
- 目标客户的有效管理技巧
- 目标客户的指标分解

第四单元：医药代表的时间管理

- 销售时间分析与评估
- 销售时间的高效运用

第五单元：每周/月工作计

- 如何制定区域拜访计划
- 拜访目标的设定原则
- 提升拜访频率及效率的条件
- 提升拜访频率的技巧与方法
- 高效拜访路线的设定与规划
- 非拜访性销售技巧运用