

《医药代表的职业操守》

第一单元：医药代表的

- 药品营销的六个阶段
- 计划经济期：商业公司；
- 市场导入期：制药企业；
- 临床推广期：医药代表；
- 自由竞争期：销售模式；
- 市场营销期：市场规划；
- 自主创新期：产品研发；

第二单元：医药代表的岗位职责：八力法则。

- 恪守职业道德和法律制度：公信力
- 维护公司和团队的利益：生存力
- 正确执行上级领导指派的各项任务：执行力
- 维护现有客户和销量：销售力
- 开发新的市场和客户：开拓力
- 不断节约销售成本并提升客户满意度：创新力
- 支持相关部门和协调各方关联：沟通力
- 面对暂时的困难和误解，能够顾全大局：忍耐力

第三单元：医药代表——医药行业发展的助推器