

# 《医院和药店市场的微观化管理》

## 第一单元：前言

微观市场方法在医院销售中的应用

推拉结合——理想的销售方法

微观市场的潜力开发

## 第二单元：市场环境分析

市场环境分析

怎样进行微观市场潜力分析：科室潜力、医生与适应症潜力分析

如何通过医院销售 SWOT 分析发现优势与机会

## 第三单元：销售目标设定

如何设定合理的销售指标

如何通过 100 位目标医生完成 500 万的销售指标

前瞻性指标设定法教你展望未来

回溯性指标设定法教你认清当下

## 第四单元：销售策略制定

影响药品推广使用的因素

医院代表如何影响医生的处方选择

增加目标医院产品销量的方法

制定推广策略、推广组合

## 第五单元：微观化管理的运用

医院和药店的销售计划

微观市场管理表格的运用