

《协助医药代表的拜访技巧》

第一单元：前言

协同拜访的重要意义
协同拜访的价值在哪里？
所面临的困难是什么？
协同拜访带给各方面的利益

第二单元：销售代表案例

销售代表会因为各种原因，同客户时刻发生着各样的故事，通过上级主管的协同拜访，可以解决很多问题，也可以解决部分沟通问题，销售代表应该主动尝试着通过协同拜访和主管沟通。

第三单元：医生和店员案例

作为一名为自身权益负责的客户，在产品使用过程中会对产品的众多方面不断提出质疑，希望销售代表给予全面满意的答复。
通过协同拜访，客户可以感觉到公司整体形象。而销售代表的领导风格和技能，也直接影响了客户对于销售代表的态度和合作。

第四单元：主管案例

作为一名职业经理人，我们所了解的市场情况决定了他们对于市场的把握能力，通过上述案例，我们可以发现很多值得思考的问题。

第五单元：几种常见的方式

绩效优良
绩效低劣
市场调研
解决问题

第六单元：总结