

# 《专业销售技巧-药店篇》

## 第一单元：药店代表的基本工作形式

- OTC 代表的基本职责
- OTC 代表的工作流程
- OTC 代表的工作技能

## 第二单元：药店代表的铺货管理

- 药店普查
- 药店信息管理
- 药店拜访行程的安排
- 药店拜访计划的制定
- 防止出现产品断货

## 第三单元：药店代表的陈列管理

- 陈列的要素
- 陈列的五大原则
- 陈列规范示例

## 第四单元：药店代表的店员教育

- 店员教育的目的
- 店员推荐时的考虑因素
- 店员教育的两大形式
- 面对面拜访
- 面对面拜访实战案例录像观摩
- 药店培训会
- 面对面拜访技巧
- 如何组织高质量的药店培训会

## 第五单元：药店代表的促销技巧

- 行销组合策略
- 广告和促销的差异
- 促销的七大主要形式
- 消费者促销的五种常见形式
- 促销成功的标准
- 促销的五种常见方式