

## 《OTC 代表专业销售技巧》

课程目标：全面提高 OTC 代表专业产品推广能力

课程特色：案例分析与实战演练结合，讲师注重细节，深入浅出。

课程对象：资深 OTC 代表

课程时间：2 天

课程大纲：

第一单元：OTC 代表的基本销售形式

- 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：OTC 代表的辅货管理

- 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：OTC 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：OTC 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：OTC 药店促销

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

商业促销成功的标准

商业促销的五种常见方式