

《实用医药商务谈判技巧》

课程目标：提高医药营销人员医院、商业客户沟通技能和谈判技巧

课程特色：重点讲解、多案例讨论、角色演练、录像观摩

课程对象：商务总监、商务经理、商务代表、销售部经理、区域经理（分公司经理）、办事处经理、销售主管

课程时间：2天

课程大纲：

第一单元：医院业务谈判

医院促销活动谈判

医院协议的好处

医院的优势

厂方的优势

常见的医院谈判类型

医院业务谈判的策略

医院谈判案例解析

第二单元：医药经销商谈判

谈判概要及理解交易原则

确定目标，准备及评估对方

选择战略，拟定议程

营造良好氛围，策略性安排座位

案例演练

第三单元：正式谈判的过程

提出建议（开价的技巧）

谈判过程（回应提议及对付计谋）

勇于冒险及超越框架

建立自己的优势、削弱对手的优势

几种谈判技巧

可能的谈判错误及注意点

案例演练

第四单元：结束谈判的技巧

双赢（适度的让步）

挽回破裂的谈判，借助调解人

实施决议

案例演练