

《医药代表的商务渠道管理》

课程目标：提高医药代表医院内和商业渠道管理能力。

课程特色：案例分析与实战演练结合

课程对象：资深医药代表、商务代表

课程时间：2天

课程大纲：

第一单元：院内销售渠道管理

 医院内销售渠道模式图

 院内产品动态销售追踪系统的建立

 产品销售趋势分析的3种技术

 院内渠道关键客户沟通要点

 断货等突发事件的处理

 影响院内产品中断销售的常见原因

 有效阻击竞争产品销售通路的方法

 如何与商务代表有效协作

 院内渠道管理与招标

第二单元：商业销售渠道管理

 销售渠道的选择标准

 商务代表的岗位描述与工作重点

 客户资信与应收帐款管理：

 如何正确签定供货合同

 经销商关系的协调

保持合理库存、防止断货

票据的管理

实效催款策略

断货、催款鱼骨图

第三单元：商业销售管理

三级经销商的网络覆盖

普药销售的渠道管理

经销商销售激励与管理

经销商的市场调查与监控

第四单元：商务谈判技巧基础

谈判准备技巧

谈判中技巧

谈判结束技巧