

《医药代表的销售成本管理》

课程目标：提高医药代表销售成本意识，帮助学员改善销售投入产出比率。

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

课程时间：2天

课程大纲：

第一单元：医药代表推广行为规范

与医药推广行为有关的法律法规

医药代表行为准则介绍

著名医药企业推广费用管理案例

第二单元：销售推广费用的概念

促销费

交通成本

交际应酬

个人行政管理

其他

第三单元：了解区域市场盈利能力

投资回报率

如何改善投资回报率

第四单元：推广成本的有效控制

推广费用的表格化管理

直接促销费用与间接促销费用的比例

拜访效率与效能

提高销售能的 5R

第五单元：不同销售活动的成本管理

院内会

科室赞助

日常应酬活动管理

节假日答谢活动管理

促销资料管理

服务成本管理