

《医药代表绩效管理》

课程目标：学习绩效管理的技巧，对医药代表的表现提供客观的反馈，以加强销售队员的业绩表现。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程对象：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：医药企业绩效管理循环

 绩效目标规划

 绩效管理

 绩效评估

第二单元：医药代表绩效标准

 建立医药代表绩效标准

 医药代表绩效测评

 制定医药代表评估面谈

 制定医药代表特定的改善计划

第三单元：医药代表绩效评估面谈前的准备

 主管经理应该做的准备

 医药代表应该做的准备

第四单元：常用医药代表绩效标准介绍

第五单元：针对不同类型医药代表的绩效面谈策略

第六单元：医药代表绩效面谈的预演

确认重要的领域

预演你的面谈方法

第七单元：举行绩效面谈

绩效面谈的 PAC 理论

面谈时的聆听技巧

注意你的身体语言

面谈时可以做和不可以做的事项

关于绩效评估表的指导

评估医药代表业绩表现的信息资源

医药代表绩效评估标准表

第八单元：案例分享-著名医药企业的绩效管理系统介绍