

## 《医药代表竞争销售技巧》

课程目标：全面提高医药代表、OTC 代表专业竞争销售能力

课程特色：录像观摩、案例分析与实战演练结合

课程对象：资深医药代表、OTC 代表

课程时间：2 天

课程大纲：

第一单元：竞争销售的本质

增加销售的方法

竞争的本质

加强竞争的意识

第二单元：竞争销售的思路

竞争信息收集

竞争公司分析

竞争产品分析

竞争代表分析

确定竞争对手

第三单元：竞争策略的制定

客户的需求分析

本公司产品 FAB 分析

竞争产品 FAB 分析

核心竞争信息的确定

## 第四单元：竞争拜访

竞争拜访的时机

竞争拜访的特点

竞争拜访的模式

竞争性开场白

引导客户本公司产品优势需求

突出本公司产品优势和卖点

巧妙处理客户的竞争异议

加强客户对竞争产品负面印象

主动把握竞争拜访的注意事项

## 第五单元：本公司产品竞争销售实战演练