

《医药代表有效协同拜访与专业辅导》

课程目标：学习专业的医药代表协同拜访与辅导技巧，做一名出色的教练。

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：专业销售辅导的定义

销售经理进行辅导的条件

销售经理进行辅导的挑战

辅导新的和有经验的的要代表有何不同

新医药代表上岗第一天的辅导指南

明确新上岗医药代表的辅导需求

制定新医药代表分配区域前的辅导计划

指导医药代表应对不同性格类型的医生

第二单元：制定有效的协同拜访计划

正确的协同拜访流程

销售经理的协同时间管理

销售经理的协访地点管理

区域营销经理培训计划

第三单元：协同拜访过程管理

观摩医药代表的销售过程

评估医药代表的销售过程

协同拜访报告表的使用

医药代表辅导需求分析表

第四单元：专业辅导面谈八步法

对医药代表表示支持

确定辅导面谈的主题及需求

建立个人的影响

帮助医药代表制定改善计划

取得医药代表的主动承诺

处理医药代表的抗拒/籍口

澄清进一步的后果

避免对医药代表的责备

永远不要放弃