

《医药代表专业销售技巧》

课程目标：全面提高医药代表专业产品推广能力

课程特色：案例分析与实战演练结合，讲师注重细节，深入浅出。

课程对象：资深医药代表

课程时间：1 天

课程大纲：

第一单元：医药代表的基本销售形式

面对面销售的特色与形式

销售拜访的概念

医药产品面对面销售拜访的 6 形式

八小时之内的学术拜访

怎样进行有效医药销售面对面拜访

拜访前准备：周密准备拜访重点

拜访中：主动把握拜访主题

拜访后跟进：评估效果紧密跟进

第二单元：专业药品销售技巧理论训练

- 1、错误的拜访前准备工作预埋失败的结果
- 2、正确的拜访前准备工作是成功的一半
- 3、错误的开场白导致恶劣的第一印象
- 4、恰当的开场白建立良好的谈话开端
- 5、无效的询问导致医生反感

- 6、积极的询问/聆听技巧捕捉医生的心理变化，发觉医生的内心需求
- 7、老王卖瓜式的产品介绍令医生厌烦
- 8、恰当运用特性利益转换技巧赢得医生偏爱
- 9、生硬的反驳医生意见激起客户的愤怒
- 10、合情合理的缓冲迅速赢得医生的理解
- 11、强迫式的说服导致医生的抗拒
- 12、激发医生的共鸣打开胜利之门
- 13、阿 Q 式的跟进方式导致盲目销售的循环
- 14、高效率的跟进扩大销售成果

第三单元：专业药品销售技巧实战角色演练

案例 1：产品的进院

案例 2：产品的上量

案例 3：产品的危机处理