

《新医改形势下医院终端营销模式创新探索》

第一主题：新医改方案出台后的医药销售企业的营销大环境预测

黎明前的黑暗

趋势分析

第二主题：专业化药品销售模式详解

挂金销售模式的“前世今生”

学术化销售拜访的利弊

什么是“专业化”销售模式

第三主题：PSS 药品专业销售技巧介绍

销售准备的“三纲五常”

开场白技巧

SPIN 探询技巧

FABE 产品介绍技巧

LASK 答疑技巧

缔结技巧

第四主题：医院终端销售模式创新探索

区域营销模式创新

医院学术会议组织

医院公益活动组织

医生团队建设创新

第四期临床实验销售模式

询证医学实验销售模式

第五主题：市场费用管理模式创新

费用模糊化管理技巧

费用的分配使用技巧