

## 课程大纲：

### 壹、 医药销售人员职业化素质的要求

- 医药销售的特点
- 竞争态势与我们的策略
- 销售的理念 Vs. 销售人员的素质
- 销售人员的成功信念与自我激励
- 销售人员自我成长的四阶段
- 医药销售对我们意味着什么
- 职业化礼仪的塑造

### 贰、 获取医生信息的方法与技巧

- 确定需要什么样的医生信息
- 确定从哪里了解医生信息
- 确定如何获取医生的信息
- 制造获取医生信息的工具—提问库
- 利用提问了解医生信息的技巧

### 参、 医生真正想要的--需求调查分析

- 销售中确定医生需求的技巧
- 有效问问题的五个关键
- 需求调查提问四步骤
- 隐含需求与明确需求的辨析
- 如何听出话中话
- 如何让医生感觉痛苦产生行动

### 四、 确立与销售自己的竞争优势

- 确立医生需求
- 分析我方竞争优势的方法
- 在医生需求与我方销售优势之间确立最佳卖点
- 掌握在理性分析的基础上组成自己的标书，并利用标书组成中的可变因素争取对自己有利的销售结果
- 医药销售中的标书要注意什么关键
- 准备一份说服购买我公司医药产品的方案
- 让医生接受自己的方案的第一步 — 将自己先推销给医生
- 掌握说服医生接受我方产品/方案的步骤
- 把我们的方案/产品呈现给医生的技巧

### 伍、 对医生购买决策过程的把握

- 了解医生在购买决策中不同角色所发挥的不同作用
- 学习辨别医生对购买所持的态度，以及面对销售竞争的立场
- 强调在医生内部培养对我方有倾向性的重要决策人的必要性
- 分析与辨别不同购买决策人的心理需求，并建立满足不同心理需求的方法
- 利用医生中不同购买决策角色的能动关系来创造对我方获胜的条件

- 角色演习：对医生决策人中的不同角色的说服技巧

## **六：医院业务谈判**

医院促销活动谈判

医院协议的好处

医院的优势

厂方的优势

常见的医院谈判类型

医院业务谈判的策略

医院谈判案例解析

## **七：医药经销商谈判**

谈判概要及理解交易原则

确定目标，准备及评估对方

选择战略，拟定议程

营造良好氛围，策略性安排座位

案例演练

## **八：正式谈判的过程**

提出建议（开价的技巧）

谈判过程（回应提议及对付计谋）

勇于冒险及超越框架

建立自己的优势、削弱对手的优势

几种谈判技巧

可能的谈判错误及注意点

案例演练

## **九：结束谈判的技巧**

双赢（适度的让步）

挽回破裂的谈判，借助调解人

实施决议

案例演练