

# 《医药招商队伍营销素养提升培训课程体系》

李大志

据调查资料显示，90%的公司认为，制约企业发展的最大因素是缺乏高素质的职业化员工。在对300名中层经理的调查中，有86%的人认为企业领导者职业化素养急待提高。“职业化”问题已经成为影响企业管理与发展的重要因素。

对于任何一个企业和团队来说，战略非常重要，执行力更重要，但是如果管理者和员工缺乏职业化素养，那么战略和执行力都无从谈起，企业和团队也很难走向成功！

著名管理专家呼吁：“职业化是中国企业发展的核心竞争力”。

## 职业化能力：

- 是每一个员工的竞争力；
- 是每一个团队的竞争力；
- 是每一个组织的竞争力；
- 是每一个国家的竞争力！

## 营销素养提升培训课程系列

课程内训：

最短课时

- |                    |    |
|--------------------|----|
| 1. 〈招商经理的阳光心态培训课程〉 | 一天 |
| 2. 〈招商经理的商务礼仪培训课程〉 | 一天 |
| 3. 〈招商经理的有效沟通培训课程〉 | 一天 |

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| 4 . 〈招商经理的 <b>时间管理</b> 培训课程〉 | 一天 |
| 5 . 〈招商经理的 <b>商务演示</b> 培训课程〉 | 一天 |
| 6 . 〈招商经理的 <b>目标制定</b> 培训课程〉 | 一天 |

## 市场管理技能培训课程系列

课程内训	最短课时
7 . 《 <b>医院市场管理技巧</b> 》	一天
8 . 《 <b>代理商管理技巧</b> 》	一天
9 . 《 <b>销售信用管理技巧</b> 》	一天

## 销售技能提升培训课程系列

课程题目	最短课时
10 . 《 <b>医药渠道招商技巧</b> 》	一天
11 . 《 <b>医药招商谈判技巧</b> 》	一天
12 . 《 <b>代理商服务与投诉处理技巧</b> 》	一天