

- 1、销售模式：招商形式；各省设省区经理
 - 2、面向客户群体：医药公司和自然人（枪手）
 - 3、目前培训方式：没有
 - 4、培训目标：提高销售技能（循序渐进。通过 2-3 年打造有竞争力的团队）
 - 5、具体想听的课题：实战性结合
 - 6、培训预算：10 万以内
- 参训人员：25 人，一线省区经理，
目前：比较欠缺专业知识，许多不是学医药出身
培训时间：每月初或者月末，各省区经理回公司开会时
培训启动时间：2 月（春节后）
培训周期：每月一天，一年