



四川新绿色药业科技发展股份有限公司

培训建议书



提案公司：成都柳林教育管理培训
中心

柳林教育
Liulin Education

课程安排		时间	培训师
顾问式医药销售技巧	公司销售人员	1天	李大志

在实战销售中是否曾经为以下问题曾经困扰过：

- ◎ 你不断地向医生表达自己多么喜欢他，医生却认为你浪费他的时间并不断地提醒你来拜访他究竟有何目的；
- ◎ 你不断地寻找谁是决策者，然而总是旋在门外，你仿佛身在孤岛；
- ◎ 当你遭遇竞争对手的挑战时，无论你怎么表白你优于对手，医生却只关心你的竞争对手比你价格更低；
- ◎ 你不断的向医生宣讲产品给医生带来的价值，而医生却对此视而不见；
- ◎ 大项目一步一步向前，我何时向医生要定单比较好，如何踢好“临门一脚”？

课程目的：

帮助 销售人员把握医药销售过程中的重点，掌握分析竞争态势的方法，从而提高医药销售人员分析和把握销售局势的能力；

帮助 销售人员掌握了解医生和影响购买的技巧——怎样让医生接受自己，怎样把握医生的真实想法，怎样快速影响医生做出购买决定；



帮助 销售人员提高在最后的成交阶段争取一个双赢的结果的能力——怎样在医生迟疑不定时促进决策，怎样不断坚定医生做决策的信心！

课程收益：

我们永远要比医生提前一步看到结果，我们永远要比医生落后一步拥抱结果！

医生购买任何产品都只会关注价格、品质、服务三个方面，除非你给他购买的理由，否则医生不会真正买单；只有当医生认识到问题的严重性大于问题的解决成本时才会产生购买行为。顾问式销售的理念是首先帮助医生发现问题的存在，再深入了解医生隐含的需求，从而找出医生的痛苦，让医生行动。

课程的实战性：课堂练习、工具运用、案例分析、角色扮演、自我评估

课程中，每一种销售技巧和销售阶段都配合有大量的课堂练习、角色扮演、案例分析，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，而所有的练习均以学员自己在实际销售工作的真实案例为基础，使学员在课堂上就可以总结出一套针对自己实际工作的销售实战技巧；这在一般的培训课程中是很难见到的

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

培训准备

我们严格遵循“准备八分，执行二分”的黄金法则，从不打无把握之仗。培训前的充分准备是培训效果的重要保障：

- 首先成立培训小组，小组成员由专案经理、专家、培训师、后勤人员组成，以确保培训执行的人力资源配置。
- 通过对公司相关负责人的访谈，了解其对培训的需求和对员工的期望，使得培训规划与贵公司的实际情况有效的结合。
- 通过对相关人员的访谈，了解其综合素质和文化基础；掌握其对自己工作岗位认知水平，以便于培训方式的确定和辅导风格的选择。
- 通过访谈汇总、策划、提案、研讨，最终确定培训规划，以确保培训顺利实施。

培训执行

采用引导、体验等培训的方式，系统并有针对性地进行辅导。

培训时间可以具体根据贵公司及辅导老师的工作时间来有机安排。

在辅导或培训的过程中专家会不断的给学员提问以及思考分析问题的机会，加强彼此的互动。

在团队活动、小组讨论时辅导老师给予随时的指导和帮助。及时解决当前工作中的相关问题，同时建立起内部沟通的渠道。

在辅导进行的过程当中，我们会随时与学员保持有效的沟通，以保证辅导的正常进行并取得彼此都满意的双赢效果。

培训结束

阶段性的培训结束后，我们将悉心收集学员的宝贵意见，将培训过程中遇到的问题加以总结，为企业献计献策。专家们在培训过程中的抛砖引玉将使学员迸发出灵感、升华成动力，调动学员凝聚智慧，针对培训提出自己的观点，针对企业内部存在的问题提出合理化的建议，针柳林，是品质的象征！柳林，是对朋友的关怀！



对辅导内容进行知识与实践的转化。企业将从中获得学员真实想法，企业内部沟通渠道将更为畅通。经过正确的引导和汇总，隐性的培训效应将转化为巨大的潜能。

结案培训师建议书

在每次的培训结束两周后我们将给贵公司提交一份详尽的培训师对企业提出的建议书，建议书的内容有以下几部分组成：

第一部分：学员学习表现

第二部分：学员观念、态度、行为等综合素质分析

第三部分：学员需要改善或有待提高的技巧

第四部分：对受训公司方面的建议

第五部分：通过本次培训发现的问题

第六部分：培训建议

-
- (一) 我们承诺按培训建议书的工作内容和双方约定的整体时间进度开展我们的工作完成全部的工作内容，并保证培训的质量达到贵方的要求，解决贵公司的实际问题。同时我们承诺将培训中所有的分析过程和应用的方法、工具都对贵方公开，并对贵方相关人员进行相关的培训和指导，保证贵方人员能够承担培训成果的推广工作。
 - (二) 培训整体成果得到贵方确认后，培训自动进入维护期，根据贵公司的培训特点我们为贵方提供长远的维护期，在培训维护期内贵方发现任何与本培训有关的问题，我们将在 12 小时内给与答复，必要时将派遣顾问人员到现场解决。

-
- (一) 参训学员参加问卷需求调查（针对课程需要），以让我们了解参训学员的培训需求。
 - (二) 依据培训需求调查表所反映的状况决定是否需对参训人员进行电话访谈或深入座谈和贵集体提供相关信息。
 - (三) 对培训课程内容进行一定修改，包括案例以及演练等。



- (四) 进行培训前的准备安排工作并实施培训。
- (五) 对培训效果进行全面的评估。
- (六) 讲师将对每次培训进行评估并提出建议。
- (七) 提交培训建议报告给贵公司，对本次培训总体情况进行总结并提供建议。
- (八) 培训结束后，在一定时间内对培训效果进行课后回访。

为了使培训能够达到预期效果，希望客户在以下方面与我们配合：

1. 提供公司的历史资料、行业信息、经营战略等相关资料；
2. 提供参加内训学习的学员姓名、性别、职务，以便我们进行培训准备；
3. 如贵公司参加内训学习的学员有疑问、或有案例，请贵公司培训负责人搜集以便我们对培训课程内容进行编排；
4. 所有参加内训学习的学员配合我们进行课程评估分析；
5. 提供培训场地有音响设备、DVD、无线麦克风、投影幕布、投影仪、白板且闭光性好；

费用预算	课程 顾问式医药销售技巧	时长 1天	费用（人民币）
柳林负责 (内训费用包括)	培训方案设计、课程设计费、专家培训费、培训评估及跟进建议、相关会务人员的服务费用包括：主持人、音乐DJ、助教。		
贵公司负责 (内训费用不包括)	讲课场地、培训讲师在培训期间的接送（青岛—成都）、食宿、数字式投影仪、麦克风、白板、其它必须的附件等 提供培训场地有音响设备、DVD、无线麦克风、投影幕布、投影仪、白板且闭光性好；负责讲师及助教的接送和食宿安排		

本建议书生效之日起，双方一致同意与本建议书所述项目相关的、由成都柳林财经教育管理培训中心所提供的所有材料版权均属成都柳林财经教育管理培训中心所有。未经授权对上述材料的泄露和复制均属非法。成都柳林财经教育管理培训中心保留采取法律措施的权利。