

# 配方颗粒基层市场一线业务人员专题培训

培训老师：牛犇（原创课程）

## 课程背景：

基层医疗市场特点是；点多、面广、线长的终端市场。根据配方颗粒特性，基层医疗市场受限于具有中医资质的医疗机构，根据国家中医药发展战略、社区、县域、乡镇中医诊疗发展，配方颗粒近两年在基层医疗市场大有可为，但因大多一线人员对配方颗粒基层医疗概念与传统药品基层医疗市场概念混淆，致使目标不清晰，市场定位不准确，招商方向，动销手段，学术推广不精准，本课程从基层医疗市场细分至配方颗粒市场，从微观中药配方颗粒市场格局，发展趋势，用药方向切入，系统的针对一线业务人员，对配方颗粒基层医疗市场招商方式，招商路径，代理商管理、代理商学术支撑、动销模式、动销路径、动销手段等进行培训。

## 课程目的：

中药配方颗粒企业，基层医疗市场一线业务人员、市场招商、管理、运营的业务能力。

## 课程受众：

中药配方制剂企业、基层市场一线业务人员。

培训课时：2天（12小时）

## 培训模式及物料要求：

- 1、**训练营模式**：按人员分组（坐位安排按组）。每组 5-6 人，竞选出组长
- 2、**会场要求**：LED 显示屏背景、空间比较宽敞（能参与课间休息活动运动），音响设施齐全、讲台平摊宽大。
- 3、**物料需求**：扑克牌 3 副、白板一面（立式）、白板笔（黑，水性 5 支）、A4 纸张按学员人数每人 10 张，每人一本工作日记本、队旗按参会每 10 人一组配置（有底座可立式）、笔记本电脑一台（播放课件）、环节小礼品（手机支架、充电宝、毛绒玩具等 N 多准备）。

## 课程大纲：

### 第一课：

#### 一、 中药配方颗粒政策与微观基层市场专题

- 中药处方颗粒政策与发展趋势
  - 基层医疗市场中药政策分析
  - 基层医疗市场配方颗粒发展趋势
  - 中药配方基层市场的终端在哪
  - 社区门诊中药配方颗粒市场分析
  - 县域等级医疗机构配方颗粒市场分析
  - 乡镇卫生院中药配方颗粒市场分析
  - 村镇卫生室配方颗粒市场分析
  - 民营基层医疗机构配方颗粒市场分析
- 微观基层医疗市场需求

- 社区门诊终端客户需求特征
- 县域等级医院客户需求特征
- 乡镇卫生院客户需求特征
- 乡镇村级卫生室客户需求特征
- 民营基层医疗机构客户需求特征
- ✓ 作业：中药配方颗粒基层市场趋势 10 题。

## 第二课：

### 二、 中药配方颗粒基层市场招商路径与动销策略专题

- 配方颗粒的招商路径
  - 社区门诊终端招商路径
  - 县域等级医院招商路径
  - 乡镇卫生院招商路径
  - 乡镇村级卫生室招商路径
  - 民营基层医疗机构招商路径
  - ✓ 案例分享：配方颗粒的代理商路径与拓展
- 中药配方颗粒动销方案制定
  - 区域市场深度营销分析
  - 动销方案的调研路径
  - 动销方案制定的模式选择
  - 动销方案的三大原则
  - 中药配方颗粒制定动销方案的特点
  - ✓ 作业：中药配方颗粒基层招商路径特点 10 题。

## 第三课：

### 三、 中药配方颗粒基层市场学术推广专题

- 配方颗粒的基层市场学术推广基础
  - 中药配方颗粒学术推广的特点
  - 中药配方颗粒学术推广的方向
  - 中药配方颗粒学术推广方案制定
  - 中药配方颗粒区域特色学术需求
  - 季节性配方颗粒学术推广方案制定
  - ✓ 案例分享：配方颗粒的学术基层推广精准方向很重要
- 配方颗粒学术推广的核心要素
  - 单方学术推广的适合客户与模式
  - 药典复方学术推广的客户选择
  - 城市社区门诊客户学术的核心
  - 县域等级医院客户学术推广模式选择
  - 乡镇卫生院客户学术推广模式选择
  - 基层卫生室的学术推广模式选择
  - 实战案例：病例营销学术使用
  - ✓ 作业：制定适合本区域的学术推广方案（PPT 路演）

### 四、 中药配方颗粒代理商管理与区域运营专题

- 掌控终端的代理商管理模式
  - 掌控终端的概念最终是掌控代理商
  - 深化代理商关系的两个点
  - 终端代理商管理的三条线
  - 代理商竞争战略五大原则
  - 中药配方颗粒代理商的特殊管理要点
  - 代理商危机管理
  - 代理商 CSP 合规模式下的管理
  - 代理商配方颗粒专题培训技巧
  - ✓ 实战案例分享：代理商的教育与精进管理模式
- 配方颗粒的区域运营
  - 区域基层市场的工作重点
  - 区域基层市场的政府事务
  - 区域基层市场的代理商客情处置
  - 区域基层市场销量提升要素
  - 区域基层市场的精细化管理
  - ✓ 作业：代理商日常管理 10 题，

结业：书写一份区域配方颗粒基层市场招商与运营方案（PPT）