

微观医院市场与代理商管理能力训练

培训老师：牛犇（原创版权课程）

授课地址：

受益群体：企业负责人、营销负责人、市场部经理、区域经理以上人员

培训课时：1天（6小时）

一、微观医院市场专题

- 政策环境对医院销售影响分析（政策按进度更新）
 - 按病种收费对医院影响分析
 - 带量采购对医院销售影响
 - 医联体建设对医院影响分析
 - 医保局成立对医院影响分析
 - 医药代表备案制对医院市场分析
 - 仿制药一致性评价对医院市场分析
 - 集采新趋势对医院市场影响分析
- 微观医院市场销售法产生背景
 - 医院市场理想的销售来源
 - 医院市场销售产生的过程
 - 影响医生处方选择因素
 - 影响医院市场推广因素
 - 给一个医生用药的理由
- 医院市场微观销售方法
 - 专业化的市场定位
 - 医院客户微观市场分析
 - 医院销售 SWOT 分析
 - 微观医院市场策略制定
 - 销售策略专业化 HR 定位
 - 医院销售的区域管理
 - 医院销售专业客户服务
- 微观医院市场行动计划与总结
 - 微观医院市场行动计划制定
 - 微观医院市场行动时间管理
 - 微观医院市场销售与服务计划
 - 微观医院市场销售要点总结

二、医院代理商管理（CSO/CSP 组织或售服务商）

- 合规环境下代理商分类筛选
 - 代理商筛选三个原则

- 代理商评判标准
- 代理商考察核心要素
- 代理商危机管理
- 代理商谈判
 - 谈判前准备（目标设定）
 - 如何提高代理商合作意愿
 - 商务洽谈中核心错误规避
 - 商务合作洽谈黄金法则
 - 商务谈判中异议处理技巧
- 合规新政下代理商的管理
 - 代理商管理原则
 - 代理商培训机制建设
 - 代理商终端管理
 - 代理商价格管理
 - 代理商渠道冲突管理
 - 代理商考核与撤换
 - 代理商政府事务处置管理
 - 代理商客户动销行动管理
- 合规新政下代理商风险控制专题
 - 代理商发票风险控制
 - 代理商销售行为风险控制
 - 代理商政治风险控制
 - 代理商危机公关处置控制

实战阐述：新政下微观医院市场运营模式与策略！