

新医改政策下普药市场深度营销专题培训

培训老师：牛犇（原创版权课程）

受益群体：医药行业营销运营管理人员，

培训课时：1天（6小时）

一、影响普药市场政策解读

■ 带量采购对普药市场影响

- 带量采购政策深度解读
- 带量采购对普药市场影响
- 带量采购发展趋势
- 各省最新动态
- 第二批带量采购进度
- 国家带量采购平台建设
- 为中标产品如何布局市场

分享：带量采购对普药市场的最大变化

■ 仿制药一致性评价对普药市场影响

- 没有一致性评价就没有带量采购
- 一致性评价对普药影响
- 一致性评价现状及进展
- 一致性评价的普药市场重构
- 未过一致性评价产品市场布局

分享：仿制药一致性评价市场竞争格局变化

二、卫健委体制建设对普药市场影响

■ 医共体建设对普药市场影响

- 医共体政策深度解读
- 500家县域医共体运营模式
- 城市医共体的谈判采购变革
- 医共体下普药的准入门槛
- 医共体大趋势下普药的运营
- 医共体体制下普药的上量

分享：普药布局医共体核心要素及流程

■ 基本药物目录对普药影响

- 986基本药物执行政策解读
- 卫健委关于基本药物用药考评
- 中西医并重的基药目录变革
- 基本药物执行现状及趋势
- 基本药物目录最新调整对普药影响
- 986基药执行下普药市场布局

互动：基本药物目录对普药市场影响的理解（学员抽答）

三、普药市场深度营销概念及方法

■ 新政下深度分销的理解

- 什么是适合当下的深度营销

- 现有的普药营销瓶颈及难题
- 普药深度分销的目标市场
- 普药市场深度营销的路径
- 普药市场深度营销的市场配置
- 普药市场的终端客户分析要素
- 普药市场营销的深度与广度

阐述：普药市场竞争力来源于深度分销能力

■ 区域经理如何做好普药深度营销

- 弄清要深度营销的是哪个终端？
- 普药深度营销的工作内容
- 普药深度营销销关键的五个动作
- 普药深度营销渠道加密
- 普药深度营销渠道加深
- 普药临终渠道的客户触通
- 普药市场终端客户的扶持

案例：普药深度营销之第三终端开拓之路

四、普药市场深度营销操作

■ 普药深度营销技巧

- 普药渠道调研及选择技巧
- 普药目标客户的开发技巧
- 普药区域市场 WOT 分析方法
- 普药市场深度营销布局方式
- 普药市场深度营销控制流程
- 普药市场深度营销目标管理技巧

■ 普药市场深度分销之第三终端操作

- 第三终端分销细则
- 第三终端分销流程建设
- 普药密集分销操作要点
- 普药拉单与订货技巧
- 动销计划执行与执行
- 普药第三终端会议营销模式
- 普药市场第三终端订货会模式
- 普药市场会议营销跟进

分享：第三终端会议营销案例分享

五、最新药企运营模式简介（营销）

- AC 医药社群营销核心模式
- 临床循证医学媒介营销系统

阐述：医药行业无颠覆、无未来！