

课程大纲

5G时代的医疗行业数智化需求洞察、方案制定与拿单能力提升策略

课程收益：

1.

对比三大运营商的 5G 网络及其他 DICT 产品能力，总结提炼中国移动的优势，学习

5G 在医疗领域的新技术、新应用，掌握 5G 时代的医疗产业新格局和新业态，

帮助学员提高医疗行业客户的商机把握和培育能力；

2.

学习十四五期间影响医疗行业发展的新政策新要求，如数字医院、城乡医疗统筹、大

病互助等；了解政策导向下的医疗行业数字化、信息化、智能化新需求；学习医

疗行业的决策流程和分工，了解卫健委、医院、医药零售机构等的管理模式、不

同层面的信息化需求和决策关键人；

3.

学习医疗行业的信息化需求挖掘、差异化解决方案制定与呈现，招投标及竞争性谈判

技巧，全面提升拿单能力；

4.

学习 5G 时代的医疗行业数字化转型和智慧医疗新应用。

授课方式：采用讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、情景模拟演练等方式

授课时长：2天 / 期（12 小时）

课程纲要：

一、知己知彼，方能百战不殆：熟悉自己的产品基本面

- 1、三大运营商 5G 网络对比和中国移动优势提炼
- 2、三大运营商的专线、F5G 网络能力对比和中国移动的优势提炼
- 3、三大运营商的云能力对比和中国移动的优势提炼
- 4、三大运营商的大数据、位置等 DICT 能力对比和中国移动优势提炼

二、十四五期间医疗行业新政策、新需求以及 5G 在智慧医疗领域的应用

（一）5G 时代的医疗行业创新应用

1. 5G 与智慧医疗、远程诊疗
- 2、数字医院建设带来的新要求
- 3、医疗统筹对医疗的影响
- 4、医疗行业的竞争现状分析
- 5、医疗行业发展趋势

（二）医疗行业的决策流程和不同医疗机构的职责分工

1. 医疗行业的主管部门及新监管政策
- 2、各级监管部门的职责及信息化需求
- 3、各种类型的医院和管理机构的职责及信息化需求
- 4、医疗行业的决策流程及关键决策人

（三）十四五规划中医疗业相关政策分析

1. 医疗体系改革
- 2、医疗行业数字化转型
- 3、医疗行业高质量发展

三、面向客户需求的差异化解决方案制作

3.1 建议书、解决方案、操作指南三类方案书的制作

3.2 医疗客户解决方案的要素及模版

3.3 解决方案案例介绍

3.4 方案制作的基本思路

- 客户导向
- 竞争导向
- 决策人导向

3.5 方案设计的原则

3.6 方案设计五步法：

- 行业分析
- 客户需求分析
- 解决方案
- 效益分析
- 成功案例

3.7 方案捆绑设计的要素

- 从功能捆绑到情感捆绑
- 从价格捆绑到价值捆绑
- 从一次捆绑到持续捆绑
- 从短期捆绑到终生捆绑
- 从推式捆绑到拉式捆绑

四、医疗行业解决方案演示与推介四步曲

4.1 演示准备

- 演示对象分析
- 演示工具和资料准备
- 演示方式

4.2 方案演示

- 宣传资料分发
- 投影或实物演示
- 组织讨论
- 解答客户疑问
- 汇总客户意见

4.3 表明利益

- 分析客户需求
- 介绍业务价值

演练：信息化业务的介绍的“三句半”

- 介绍服务承诺
- 阐述各种利益
- 表明关键利益

4.4 促成交易

- 促成交易的关键要素和对策
- 刺激客户购买——痛苦加大法
- 疑义处理——乒乓对话
- 成交信号捕捉 24 种技巧
- 促成交易五种方法
- 二选一法
- 太极法
- 时限法
- 讲故事法（现场演练—— XX 移动故事会）
- 假设成交法
- 愿景描述法
- 获取承诺法

五、 总结与回顾：如何化产品为方案并完成销售

5.1 诊断客户问题提供有效解决方案技巧

5.2 5G 时代的医疗客户融合业务商机引导思路

5.3 商务谈判和成交中的方案演示方法与问题处理