

《医联体的高效运营》

一、【课程前言】

瑞思博医疗致力于打造中国最懂县市医院的专科医联体。在企业愿景“让基层群众看病不再难”的宏大目标指引下，致力于“3年内运营100家眼科医联体”，为了实现企业三年规划，成为国内“最懂患者，更懂医院”的医联体供给服务平台，加强总部对远程医联体终端的管控能力，同时提高一线销售、运营人员的面销与经营技巧，打造一支能够帮助“县域医院飞起来”的医联体高效运营团队，完善业务管控体系，特制开发《医联体的高效运营》培训课程。

二、【课程目标】

☆ 了解目标管理的重要性，能够围绕目标的实现来制定具体有效的工作举措，通过关键 KPI 指标的梳理，理清实现目标的经营思路与具体方案。在了解运营工作特性同时，增进管理层与一线销售及运营人员的相互了解，建立互信达成共识，为实现企业发展目标打下坚实基础。

三、【课程收益】

在课程结束时，学员将能够

- ☆ 明确：深刻理解医联体建设与运营的重要性，了解目标管理在企业发展过程中的重要性，清楚岗位工作内容，了解关键 KPI 指标的考核要求。
- ☆ 认同：通过对岗位职责与工作目标的梳理，了解每一个岗位的尽职尽责是实现企业发展目标的基础。一线运营人员能够主动配合总部完成基础管理工作，从而保证每一个医联体运营符合企业的发展规划。
- ☆ 理解：一线销售与运营人员理解公司的战略及愿景目标，能够将个人发展与企业发展目标进行结合；管理层与 HR 理解一线销售与运营人员工作中存在的问题与困难，帮助制定切实有效的应对举措并提供支持，帮助一线医联体派驻人员实现个人收入、能力以及事业上成功。
- ☆ 掌握：能够运用目标管理原则合理分解工作任务，能够围绕目标制定切实有效的工作举措；了解个人及部门工作分解方法，并根据计划有序开展销售与运营活动，通过对经营目标与关键 KPI 指标的研讨，建立共识；明确每个人的工作职责，完善业务管控体系，确保组织的销售目标完成。
- ☆ 行动计划：课程中安排相关活动帮助学员理解并掌握目标管理的要点，通过活动研发符合企业特点的推荐话术，通过互动式教学方法与训练安排让一线销售与运营人员掌握面销技巧要点。

四、【课程时间及对象】：

- ☆ 课程时间为 1 天（6 小时）
- ☆ 授课对象：销售人员、运营人员、HR、企业高管

五、【培训形式】 教案讲授、互动活动、要点训练、小组讨论等

六、【课程大纲】

☆

这是我们的目标

—

☆		20
☆	17 我的工作目标与发展愿望	
☆	目标的了解与认同是实现目标的基础	对
☆	什么要进行目标管理	为
☆	标管理五要素	目
☆	MART 原则	S
☆	如何实现我们的目标	二、
☆	计划如何实现自己的目标	你
☆	于岗位职责的任务管理	基
☆	于结果的 KPI 指标设定	基
☆	定切实有效的营销策略	制
☆	己知彼方能百战不殆	知
☆	WOT 分析模型	S
☆	组活动：市场情况分析对策	小
☆	售目标分解的方法	销
☆	队目标分解法	团
☆	人目标分解法	个
☆	组活动：实现目标的关键要素	小
☆	目标的实施和管控	三、

☆	夯实基础管理工作是达成目标的保证	夯
☆	建立业务管控体系	建
☆	一线销售与运营人员的活动量管理	一
☆	联体服务客户信息反馈机制	医
☆	联体运营小组的会议经营	医
☆	报制度与业务节奏管理	汇
☆	销售业绩评估与绩效考核	销
☆	提高销售能力让你事半功倍	四、
☆	高销售业绩的三大因素	提
☆	销售人员的面销技巧	销
☆	客户接纳的经营技巧	让
☆	小组活动：精彩推荐话术研讨与训练	小
☆	论：让梦想飞	结