

# 《医药经理必备带教技能，强效提升团队战力与绩效》 高效实地辅导工作坊

主讲：李瑜 Kimi 老师

## 【课程背景】

在医药行业，一线销售代表的专业能力是决定市场业绩的关键，而代表能力的提升则直接依赖于其管理者——医药经理能否进行高效、系统的实地辅导。新晋升的经理往往是业务精英，却缺乏成熟的管理方法与辅导技能，普遍陷入“只会自己做，不会教人做”的困境，导致团队成长缓慢，业绩波动。地区经理在实地辅导的管理实践中，常常面临以下核心挑战：

- 如何系统规划辅导工作，变被动“救火”为主动“防火”，提升辅导效率？
- 如何让辅导过程超越简单跟访，拥有明确的观察焦点和科学的评估标准？
- 如何提供精准有效的反馈，既能激励下属又能明确改进方向，确保辅导落地？
- 如何高效处理与下属的业务分歧，将分歧转化为共识，避免辅导流于形式？

本课程基于医药行业的独特业务场景，融合教练技术、行为心理学与绩效改进方法，旨在系统提升医药经理的实地辅导能力。通过提供一套完整的“准备-观察-沟通-反馈”流程与实用工具，帮助管理者将辅导工作标准化、系统化，从而有效激活团队潜能，驱动区域业绩持续增长。

## 【课程收益】

- 树立正确的辅导观念，认知医药经理作为团队教练的核心角色。
- 可以根据代表发展阶段及个人潜力，科学选择辅导对象和辅导时机。
- 学会制定高效的辅导前计划，明确每次跟访的辅导重点与目标。
- 掌握辅导中的关键观察技巧，能精准捕捉代表的行为亮点与待改进点。
- 掌握辅导后完整对话流程，能够有效进行诊断、制定计划并处理分歧。
- 真正掌握辅导工具与辅导流程，持续提升代表能力，促进团队业绩成长。

## 【课程对象】

新晋升团队管理者（一年内）、项目负责人、高潜业务代表

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、辅导的基本概念：为何它是医药经理最重要的职责？

#### 1. 从“监工”到“教练”的角色转变

- 重新定义辅导的概念

- 优秀辅导者对业绩增长、代表留存与团队文化的价值
- 优秀辅导者应具备的核心素质

活动：吃玉米

## 2.以销售模式为中心的实地辅导

- 实地辅导方向
- 销售技巧流程回顾

共创：销售技巧流程

## 二、人员选择和时间安排：如何确保辅导资源投入在刀刃上？

### 1.团队成员辅导优先级

- 代表能力与可塑性的评估矩阵
- 确定辅导对象优先级

### 2.辅导时间及内容安排

- 根据公司及团队成员需求科学安排辅导时间
- 根据辅导对象发展阶段制定辅导内容

研讨：辅导目标确定

## 三、辅导前的计划：如何与下属共识清晰的辅导目标？

### 1.辅导目标制定

- 能力差距发展评估表
- 确定辅导目标

### 2.访前沟通

- 下属的拜访目标、线路及准备情况
- 辅导目标及拜访过程中的角色分配

演练：访前沟通

## 四、辅导中的观察：如何精准记录行为而非主观评价？

### 1.观察的黄金法则

- 聚焦行为、保持中立、详细记录
- 不随意打断下属拜访

### 2.记录内容

- 聚焦辅导目标，下属说了什么、做了什么、客户回应
- STAR 反馈

## 五、辅导后的对话—诊断：如何有效诊断让代表心悦诚服？

### 1.开启讨论

- 营造安全的沟通氛围
- 聚焦辅导目标

### 2.澄清现状并达成共识

- 诊断的核心是引导下属自我觉察
- 有效提问技术：“做了什么？”“效果如何？”“标准是什么？”“为什么？”
- 适时表达你的观点（观点、原因），并请对方回应
- 明确诊断目标并达成共识

**角色扮演：诊断环节的对话演练**

## 六、辅导后的对话—行动计划：如何共同制定可落地的改进方案？

### 1.开启讨论

- 营造安全的反馈氛围
- 聚焦诊断明确的辅导目标

### 2.发展方案并达成共识

- 引导下属先自我建议并评估自己的设想
- 适时表达你的观点(观点、原因)，并请对方回应
- 明确行计划，下属要做什么？经理需要提供什么支持？如何检验成果？

**角色扮演：诊断加行动计划环节的对话演练**

## 七、辅导后的对话—处理意见分歧：当与代表判断不一致时怎么办？

### 1.判断分歧问题

- 信息差、经验差还是价值观差？
- 处理分歧的三步法：重申共同目标-呈现客观数据-尝试最小化实验

### 2.两种激发下属思考的引导问题

- 推测性寻问
- 比较性寻问
- 共情式聆听，不强求即时一致，但要求行动一致

**角色扮演：完整模拟辅导对话全流程**

## 八、课程总结与落地支持

## 1.核心要点回顾

➤ 内容梳理——辅导定义、辅导前准备、辅导中观察、辅导后对话关键内容梳理

## 2.落地保障建议

➤ 内容跟踪——课后 14 天内通过线上打卡确认培训内容掌握情况

➤ 应用答疑——统一反馈实际工作中的问题，导师在 30 天、60 天、90 天进行集中答疑

**颁奖：优秀分享团队颁奖**