

<<医药市场营销案例与实训>>

图书基本信息

书名：<<医药市场营销案例与实训>>

13位ISBN编号：9787122133069

10位ISBN编号：7122133060

出版时间：2012-5

出版时间：化学工业出版社

作者：周光理 编

页数：236

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<医药市场营销案例与实训>>

前言

本书从职业教育课程的本质出发,即学习的内容是工作,通过工作实现学习。

打破了原有的教学体系。

以综合职业能力为载体,基于对药品市场开发、药品市场服务两个岗位群的工作任务的分析,设计学习情境。

达到教学理念实践化、培养目标清晰化、教学内容职业化的全新教学模式。

具体亮点归纳如下。

1?岗位确定内容。

本书项目内容的确定来源于药品市场开发、药品市场服务两个岗位群的工作任务及能力分析。

使内容设置更具有科学性。

2?创设真实情境。

本书采用案例式,案例选材来源于实用有效的实战经验。

为医药企业营销管理及从业人员掌握运用相关理论和方法提供经验参考。

3?明细操作步骤。

所有项目都有详细的操作方法和注意事项,为初学者提供了方便。

4?配有生动案例点评。

编写老师用形象化、感性化的语言对所编案例进行点评,引导初学者对问题加以思考。

本书不仅可作为高职高专医药类学生营销课的实训教材,还可作为医药企业营销管理人员,医药营销、企划、培训及研究人员学习参考的实用宝典。

本书由杭州职业技术学院的周光理担任主编,由广东食品职业学院杨万波担任副主编。

全书分为五大模块,二十个项目。

模块一医药市场调查与预测由周光理编写;模块二医药目标市场选择和模块三医药招商由杨万波和周光理共同编写;模块四医药分销管理由山西生物应用职业技术学院卫军锋编写;模块五医药营销公共关系中项目一、二、五由衢州职业技术学院冯敬骞编写,项目三、四由杭州职业技术学院陈郁编写。

全书由周光理统稿。

本书编写过程中,参考了部分医药营销学专著和案例资料,在此向相关专家、学者致以由衷的感谢。

另外,在本书编写中也得到了同行们的大力支持,从而保证编写工作得以顺利进行,在此一并表示谢意。

由于编写时间匆忙以及编者水平有限,书中有欠妥之处还请广大读者和同行批评指正,以便进一步修改和完善。

编者 2011年11月

<<医药市场营销案例与实训>>

内容概要

本书设计思路是从药品市场开发、药品市场服务两个岗位群的任务及能力分析入手，以医药市场营销流程为主线，内容设计采用案例式，表达简明、具体，具有较强的可操作性和实用性。其主要内容包括：医药市场调查与预测、医药目标市场选择、医药招商、医药分销管理、医药营销公共关系。

本书不仅可作为高职高专医药类学生营销课的实操教材，还可作为医药企业营销管理人员、医药营销、企划、培训及研究人员学习和实操指南。

<<医药市场营销案例与实训>>

书籍目录

模块一 医药市场调查与预测

模块目的和要求

相关理论

一、市场调查

二、市场预测

项目1.1 市场销售导入期调查问卷设计训练

一、项目操作步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

项目1.2 市场销售成长期调查问卷设计训练

一、项目操作具体步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

项目1.3 调查数据的整理与分析训练

一、项目操作具体步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

项目1.4 调查分析报告撰写训练

一、项目操作具体步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

项目1.5 对市场未来预测报告的撰写训练

一、项目操作具体步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

[学生作业欣赏] 感冒药新药导入期调查及推广策划

模块二 医药目标市场选择

模块目的和要求

相关理论

一、医药目标市场概述

二、药品市场定位的方法和策略

三、医药产品分销渠道

四、医药消费者购买行为分析

五、医药市场营销策划的基本流程

项目2.1 药品市场定位训练

一、项目操作具体步骤

二、项目操作要点和注意事项

三、项目制作样本

四、项目实训

项目2.2 分销渠道的遴选训练

<<医药市场营销案例与实训>>

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目2.3 医药营销策划书设计训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

[学生作业欣赏] 复方板蓝根颗粒分销渠道设计方案

模块三医药招商

模块目的和要求

相关理论

- 一、医药招商中常见名词解释
- 二、医药招商的分类
- 三、医药招商的方法
- 四、选代理商需考虑的因素
- 五、医药招商基本程序
- 六、药品招投标工作实操流程
- 七、药品购销合同的制定

项目3.1 招商谈判训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目3.2 标书设计训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目3.3 医药合同设计训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

[学生作业欣赏] 商务谈判策划书

模块四医药分销管理

模块目的和要求

相关理论

- 一、目标市场控制
- 二、促销策略
- 三、药品物流管理
- 四、医药企业客户关系管理平台建设策略

项目4.1 市场控制训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本

<<医药市场营销案例与实训>>

四、项目实训

项目4.2促销形式设计训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目4.3药品物流管理训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目4.4商业客户群平台建设训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

[学生作业欣赏] × × × 胶囊广告策划方案

模块五医药营销公共关系

模块目的和要求

相关理论

- 一、医药营销公共关系
- 二、销售拜访策略
- 三、医药企业的形象策略
- 四、医药企业公关危机应对策略

项目5.1记者招待会策划训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目5.2客户答谢会策划训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目5.3销售拜访策划训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目5.4企业形象宣传策划训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项
- 三、项目制作样本
- 四、项目实训

项目5.5医药企业危机公关的策划训练

- 一、项目操作具体步骤
- 二、项目操作要点和注意事项

<<医药市场营销案例与实训>>

三、项目制作样本

四、项目实训

[学生作业欣赏] 答谢中间商策划案
参考文献

<<医药市场营销案例与实训>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>