

<<药品营销技术>>

图书基本信息

书名：<<药品营销技术>>

13位ISBN编号：9787501988518

10位ISBN编号：750198851X

出版时间：2012-9

出版时间：聂振江 中国轻工业出版社 (2012-09出版)

作者：聂振江

页数：187

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>

<<药品营销技术>>

内容概要

随着现代经济社会的不断发展，我国的医药卫生管理体制深化改革不断深化，特别是《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》[中发（2009）6号]提出了2009-2011年重点抓好五项改革的内容。

《全国农业高职院校“十二五”规划教材：药品营销技术》为了满足高职高专院校生物制药、药品检验等专业药品营销教学及为社会培养合格的药品营销管理人员的需要而编写的。

<<药品营销技术>>

书籍目录

情境一 药品市场营销技术综述单元1 市场营销基础知识单元2 市场营销方法的分类单元3 药品市场营销组织及管理 【情境实训】 实训1 市场营销观念辨别 实训2 以双黄连口服液为例, 如何进行营销组织及销售计划的制定 【情境小结】 【情境测试】情境二 药品市场调查技术单元1 药品市场调查技术概述单元2 药品市场营销技术环境分析单元3 药品市场调查技术的内容及调研报告的制定方法单元4 药品市场调查技术实施及调查材料的整理与分析单元5 撰写市场调查报告 【情境实训】 实训3 医院进药流程及其内部影响因素调研 实训4 我国感冒药市场营销环境调查 实训5 医药市场调查方案的拟定 【情境小结】 【情境测试】情境三 药品市场开发技术单元1 SWOT分析法概述单元2 药品市场需求分析与预测单元3 药品市场细分与市场定位 【情境实训】 实训6 定性预测方法——德尔菲法 实训7 医药市场预测的运用 实训8 讨论六味地黄丸市场开发的计划及报告 【情境小结】 【情境测试】情境四 药品市场渠道设计策略单元1 药品市场渠道设计概述单元2 药品市场渠道方案设计、制定与管理单元3 我国的医药分销模式单元4 现代医药物流 【情境实训】 实训9 选择分销商的方法和渠道成员效率的评估方法 实训10 讨论药品招标制度的形式及利与弊 实训11 羚羊感冒胶囊分销渠道设计 【情境小结】 【情境测试】情境五 药品市场促销策略单元1 药品促销方案设计单元2 消费者的营业推广单元3 药品营销公共关系 【情境实训】 实训12 促成交易的技巧 实训13 药品批发和零售企业的销售 实训14 营销公共关系策划 【情境小结】 【情境测试】参考文献

章节摘录

一、市场及药品市场 (一) 市场 市场属于商品经济的范畴,是商品经济的产物。自从社会分工和商品生产、商品交换出现,就有了与之相适应的市场。

也就是说,哪里有商品生产和商品交换,哪里就有市场。

从不同的研究角度出发,对市场有不同的定义,这是由分析问题、理解问题的角度不同造成的。

关于市场的最古老的定义是将市场看作是商品交换的场所——买卖双方购买和出售商品,进行交易活动的地点。

(二) 药品市场 1.药品市场的含义 由于医药商品的特殊性,这里所讲的药品市场按市场营销学的观点,就是医药商品现实购买者和潜在购买者需求的总和。

2.药品市场的特点 (1) 药品市场的客观性医药市场营销环境不以营销者意志为转移而客观存在着,有着自己的运行规律和发展趋势。

医药企业的营销活动必须主动适应和利用客观环境。

(2) 药品市场需求的动态性医药市场营销环境各因素经常处于变化之中。

尽管各因素的变化程度不同,但变化是绝对的。

由于经济体制改革不断深入,经济建设和科学技术的迅猛发展,医药市场营销环境的变化速度呈加快趋势。

(3) 药品市场的相关性医药市场营销环境不是孤立地受某一个或某几个环境因素的影响,而是受一系列相关因素的相互影响,各因素都对医药企业产生影响,同时又相互影响。

这些影响有的可以评估预测,有的则难以做出判断。

(4) 药品市场的复杂性医药企业面临的市场营销环境的复杂性,一方面表现为医药企业的外部环境因素是企业所不能控制的;另一方面表现为各环境因素之间经常存在着矛盾的关系。

.....

<<药品营销技术>>

编辑推荐

随着现代经济社会的不断发展，我国的医药卫生管理体制深化改革不断深化，特别是《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》[中发(2009)6号]提出了2009—2011年重点抓好五项改革的内容。为了满足高职高专院校生物制药、药品检验等专业药品营销教学及为社会培养合格的药品营销管理人员的需要，我们编写了《药品营销技术》。
本教材由聂振江主编。

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>