

<<OTC营销经理实战宝典>>

图书基本信息

书名：<<OTC营销经理实战宝典>>

13位ISBN编号：9787502755362

10位ISBN编号：7502755365

出版时间：2002-3

出版时间：海洋出版社

作者：崔巍,李卫民

页数：489

字数：422000

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>

<<OTC营销经理实战宝典>>

内容概要

《OTC营销经理实战宝典》的编著者是两位资深OTC营销管理专家。崔巍先生毕业于武汉同济医科大学公共卫生学院社会医学专业。

《OTC营销经理实战宝典》深入阐述中国医药企业在药品分类管理制度下应采取的OTC产品市场策略、推广方式及与之相配套的管理体系，帮助OTC营销经理建立OTC市场营销的新思路。

这套丛书旨在帮助医药营销人员迅速适应WTO要求的观念、规则、体制和能力四大方面的转变，成长为中国医药企业的专业化营销栋才。

<<OTC营销经理实战宝典>>

书籍目录

第1篇 OTC市场的聚焦和鸟瞰 1 OTC产品与OTC市场的特点分析 2 OTC概念在全球的发展 3 全球OTC市场的发展 4 中国药品分类管理制度的发展及OTC市场趋势分析 第2篇 如何制定OTC市场的经营战略 5 成功OTC产品以经营战略 6农村市场的开发是OTC市场发展的重要机会 7 有效组织新产品 8 OTC营销模式 第3篇 OTC产品的市场管理 9 OTC产品的市场管理 10 建立价格策略 11 OTC产品市场信息系统管理 12 产品生命周期的管理 13 OTC营销队伍的建设和管理 14 OTC产品的商业渠道管理 15 中国的连锁药店 16 OTC产品的广告 17 常用的OTC推广方式 第4篇 国内OTC 经典案例选编 附录参考文献

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>