第一图书网, tushu007.com

<<药品店堂推销技术>>

图书基本信息

书名：<<药品店堂推销技术>>

13位ISBN编号：9787506735957

10位ISBN编号：7506735954

出版时间：2007-1

出版时间：中国医药科技出版社

作者：周小雅 著

页数：251

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《药品店堂推销技术》为药剂专业核心技术课程，直接针对零售药店的日常工作业务，为培养药品营业员的职业索质而设。
《中职药学教育系列教材：药品店堂推销技术》由课程简介、药品门店组织机构及岗位职责、商圈与门店空间分区、药店管理制度、药品陈列、接待顾客、推介药品、处理顾客异议、收银、盘点、补货、礼品发放及包装、代客加工、售后服务、调价、促销活动等十六个单元构成，为突出其专业技术课程的特点，还设计了相关的实训内容。
《中职药学教育系列教材：药品店堂推销技术》适合医药中等职业学校为学习药品门店业务的学生使用，也可以作为门店在职营业员的岗位培训及考核使用。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一单元　课程简介第二单元　药品门店组织机构及岗位职责第三单元　商圈与门店空间分区第四单元　药店管理制度简介第五单元　药品陈列第六单元　接待顾客第七单元　推介药品第八单元　处理顾客异议第九单元　收银第十单元　盘点第十一单元　补货第十二单元　礼品发放及包装第十三单元　代客加工第十四单元　售后服务第十五单元　调价第十六单元　促销活动附录

编辑推荐

《药品店堂推销技术》就是针对在药品零售门店的日常业务开设的新课程，是药剂专业的核心课程之一。
本课程以药品商品学、临床治疗学、市场营销学等知识为基础，以门店工作的业务流程为主线，以人员推销为核心，整合药品零售业务的相关法规，介绍从接待顾客到售后服务的门店日常业务所需要的知识与技能，在内容上覆盖了门店业务的各个工作环节。
《中职药学教育系列教材：药品店堂推销技术》强调工作技能的训练与职业态度的养成。
每一个教学单元都设置了一定的实训内容，以指导学生进行模拟训练。
通过反复多次的模拟逐渐适应实际工作岗位的需要实训，完成从学生到营业员的角色转变。

第一图书网, tushu007.com

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