

图书基本信息

书名：<<药品店堂推销技术（供中职使用）>>

13位ISBN编号：9787506742788

10位ISBN编号：7506742780

出版时间：2009-8

出版时间：中国医药科技出版社

作者：梁春贤 编

页数：260

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>

前言

药品行业的发展导致人才需求变化的一个明显特征是药剂专业毕业生的就业方向逐渐由医院转向药店，其业务内容也由药品调剂、制备转变为药品零售。

这种人才需求的变化决定了职业学校为适应市场的需求，就必须改革传统的专业课程。

《药品店堂推销技术》是在《医学基础》与《药品商品学基础》等课程的基础上，以药品门店工作业务为背景开发的一门全新课程，是直接针对药品门店各岗位就业的业务要求而设置的课程内容。以培养学生从事药品零售相关业务所必需的职业能力为目标，致力于药品零售相关知识的传递与实际工作技能的训练，并强调职业态度的养成与价值观的培养。

《药品店堂推销技术》是药剂专业的核心课程之一。

本课程分为上、下两篇。

上篇是门店日常业务，以门店日常工作内容背景，适度整合了与药品零售业务相关的法律、法规。内容包括：门店概述、门店管理、药品陈列、药品销售、收银作业与财务单据管理及售后服务等，介绍了从接待顾客到售后服务等门店日常业务所必需的知识与技能，在内容上覆盖了门店日常作业的各个环节；下篇是业务拓展，以门店工作为中心，适度地向外、向上延伸。

内容包括：药店的开办与选址、营业场所的设计、网上药店、门店促销活动等，旨在为自主创业、门店业务拓展及个人发展打下坚实的基础。

本课程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计了一定的实训内容，以指导学生进行模拟训练。

通过反复多次的模拟，不仅要让学生记住工作时应该如何做，更要在不断的训练中把这些职业理念内化为日常的执业习惯，完成从学生到门店员工的角色转变。

由于各种因素的限制，本书的编写难免存在许多缺陷与不足。

如果您有建议与批评，请及时与我们联系，以不断完善，感谢您帮助我们改进与提高。

内容概要

本书为全国医药职业教育药学类规划教材之一，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素质而设。

全书分为上下两篇，上篇为门店日常业务，以门店日常工作内容为背景，适度整合了与药品零售业务相关的法律、法规。

下篇是业务拓展，以门店工作为中心，适度延伸，旨在为自主创业、门店业务拓展及个人发展打下坚实的基础。

为突出专业技术课程的特点，还设计了相关的实训内容。

本书适合医药职业教育药学类学生使用，也可以作为门店在职营业员的岗位培训及考核使用。

书籍目录

上篇 门店日常业务 第一单元 门店概述 第一节 药品门店组织机构及岗位工作要求 一、门店基本职能 二、门店组织机构及岗位职责 三、门店营运管理要求 第二节 商圈 一、商圈的定义及构成 二、商圈形态及对药品门店的影响 三、商圈分析 四、实训：商圈调查 第二单元 门店管理 第一节 门店员工管理 一、员工基本守则 二、GSP对员工资质的要求 三、员工健康检查及档案的建立 第二节 门店设施与设备的管理 一、我国相关法规对门店设施与设备的要求 二、营业场所设备设施及其管理 三、门店储存与保管用设施设备及其管理 第三节 门店安全管理 一、员工内部偷盗预防 二、门店外盗的防范及处理 三、抢劫的处理和防范 四、火灾的预防及处理 第三单元 药品陈列 第一节 药品陈列基本知识 一、概述 二、药品陈列管理制度 三、药品陈列点、线、面 第二节 药品陈列 一、药品陈列的基本原则 二、药品陈列的方法与技巧 三、特殊陈列的具体形式 四、药品陈列的注意事项 五、实训：药品陈列及POP广告牌的制作 第三节 陈列药品的标调价及补上货管理 一、药品的标价卡管理 二、药品的调价操作及注意事项 三、补上货管理 四、实训：办理备货 第四节 陈列药品的盘点 一、盘点的含义与目的 二、盘点的原则 三、常用的盘点方法 四、盘点操作 五、盘后工作 六、减少陈列阶段药品损失的方法 七、实训：药品盘点 第四单元 药品销售 第一节 接待顾客 一、门店员工的服务原则 二、门店员工的服务内容 三、门店员工的服务礼仪 四、接待服务标准话术 五、接待顾客的技巧 六、门店优质服务 第二节 推介药品 一、店员必备的知识与技能 二、顾客的类型与识别 下篇 业务拓展附录

章节摘录

上篇 门店日常业务 第一单元 门店概述 第一节 药品门店组织机构及岗位工作要求 一、门店基本职能 门店是药品零售企业的基本组织单位，在日常经营过程中应认真贯彻企业的经营方针、策略、执行各项规范和指令，以服务顾客为荣，努力提高经营管理水平，努力创造良好的经营绩效。

门店的基本职能有：（一）经营和销售职能 门店的经营与销售职能主要指向顾客提供所需商品，完成各项经营指标，努力提升营业额，不断完善业务流程。

药品门店所提供的商品，一般情况下，除药品外，通常还包括保健品、化妆品及部分儿童用品。从发展情况看，药品门店提供的商品类别有不断扩大的趋势，故药品门店与一般商品门店的区别逐渐模糊。

但根据国家有关法规的规定，药品零售必须遵循以下基本原则：一是必须取得药品经营许可证，否则不能经营除乙类非处方药以外的其他药品；二是同时经营药品与非药品的门店，药品与非药品必须分开陈列。

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>