

<<医药营销技术>>

图书基本信息

书名：<<医药营销技术>>

13位ISBN编号：9787802310506

10位ISBN编号：7802310504

出版时间：2006-6

出版时间：中国中医药出版社

作者：王万波 编

页数：278

字数：338000

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>

<<医药营销技术>>

内容概要

《医药营销技术》教材是国家中医药管理局组织的新世纪全国中医药高职高专规划教材，融汇了编者们多年以来市场营销教学与市场营销实践的经验和体会，参阅了大量的市场营销理论的文献和研究成果，有如下特点：

- 1.在内容上，强调理论与实践的结合，突出实用性和操作性。

- 2.注重适用性，力争通俗易懂。

作为中医药高职高专规划教材，考虑学生的具体情况与接受能力，我们力争将理论知识的讲解能够做到深入浅出，帮助学生理解有关的理论和内容。

- 3.本教材能够结合国内外市场营销理论实践的发展和我国医药市场的现实，加强营销技术在医药市场中的操作，覆盖面比较广泛，有利于学生提高医药营销的综合能力和素质。

<<医药营销技术>>

书籍目录

第一章 营销与医药营销 第一节 营销概述 第二节 医药营销发展现状 第三节 国际医药营销发展趋势
第二章 市场学基本知识 第一节 市场 第二节 市场调查与预测 第三节 目标市场的确定 第四节 产品及产品定位 第五节 市场战略与战术 第六节 SWOT分析法
第三章 医药营销人员的素质 第一节 医药营销人员的知识结构 第二节 医药营销人员应具备的素质 第三节 医药营销人员应具备的能力 第四节 医药营销人员的职业态度
第四章 营销技巧与消费心理 第一节 探索需要 第二节 寻求认知 第三节 学习与个性
第五章 医药营销团队建设 第一节 医药营销团队建设的目标与信念 第二节 医药营销团队建设的变化与创新 第三节 医药营销的团队沟通模式
第六章 营销策略的应用 第一节 产品策略与营销核心 第二节 营销渠道策略与信誉再造 第三节 价格策略与货币选票
第七章 医药客户服务与推销技巧 第一节 医药客户服务意识 第二节 医药客户管理技巧 第三节 医药客户沟通技巧 第四节 医药客户抱怨的处理
第八章 非处方药营销技巧 第一节 非处方药概述 第二节 OTC分销渠道的选择与管理 第三节 OTC销售终端的开发与管理
第九章 电子商务 第一节 电子商务概述 第二节 实施电子商务对医药企业的意义 第三节 医药企业电子商务发展战略 第四节 电子商务营销技术参考文献

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>