

<<OTC非处方药医药代表实战教程>>

图书基本信息

书名：<<OTC非处方药医药代表实战教程>>

13位ISBN编号：9787802498464

10位ISBN编号：7802498465

出版时间：2011-10

出版时间：工商联

作者：周俊宏

页数：214

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非处方药医药代表实战教程>>

内容概要

OTC代表如何制定拜访计划？
OTC代表怎样拜访客户才能做成生意？

OTC代表应该了解哪些销售礼仪？
OTC代表必须掌握哪些语言艺术？
OTC代表怎样管理自己的客户？
OTC代表如何管理销售过程？

OTC渠道还包括哪些终端？

.....

只有清楚上述问题的答案，才能游刃有余地解决销售过程中遇到的问题，最终促成生意的成交。

《OTC非处方药医药代表实战教程》可以为那些新入职人员提供一个学习、培训的蓝本，也可以为那些渴望卓越的人提供一个自我学习的模板。

《OTC非处方药医药代表实战教程》由周俊宏所著。

<<OTC非处方药医药代表实战教程>>

作者简介

周俊宏，历任修正药业集团生物工程有限公司辽宁省分公司总经理，东北虎药业股份有限公司总裁助理。

具有多年非处方药、处方药营销实战经验。

曾经出版过《新终端营销》《新渠道营销一本通》《新炒作营销一本通》等医药营销实战类书籍。

<<OTC非处方药医药代表实战教程>>

书籍目录

第一章 OTC代表角色定位

- 一、OTC代表是一种职业
- 二、OTC代表的必备素质
- 三、OTC代表的必备能力
- 四、OTC代表的职业规划

第二章 OTC代表的标准化销售流程

- 一、药品的营销调研
- 二、营造温馨氛围
- 三、利益提示
- 四、价值陈述
- 五、处理客户异议
- 六、交易达成
- 七、售后承诺

第三章 OTC代表要善于分析销售心理

- 一、影响客户购买行为的因素
- 二、OTC药品消费者的消费特征
- 三、零售药店采购行为的影响因素

第四章 OTC代表的拜访技巧

- 一、制订拜访计划
- 二、对客户做到知根知底
- 三、以良好的个人形象示人
- 四、开场白要精彩
- 五、注意多聆听
- 六、适时询问
- 七、注重礼仪细节

第五章 OTC代表应注重销售管理

- 一、订单管理
- 二、销售过程管理
- 三、货款管理
- 四、时间管理
- 五、自我管理

第六章 OTC代表的团队销售技能

- 一、团队营销的基本特点
- 二、商业推广会
- 三、促销推广会

第七章 OTC代表要进行客户维护

- 一、对零售药店的管理
- 二、对零售药店店员的有效培训
- 三、对经销商的销售培训
- 四、对经销商的奖励措施
- 五、以优质的售后服务留住客户

第八章 OTC市场的终端促销

- 一、OTC的终端分类
- 二、OTC终端促销的基本形式
- 三、OTC终端促销技巧

<<OTC非处方药医药代表实战教程>>

四、OTC终端促销应避免的误区

五、柜台药品销售的促销技巧

六、仪器促销的促销技巧

七、网上药店的促销技巧

第九章 OTC营销的第三终端

一、第三终端的特性

二、积极维护第三终端的客情关系

三、城市第三终端的营销操作

四、农村第三终端的营销操作

第十章 普药营销战略

一、普药的特点及市场现状

二、普药的营销难点

三、普药的营销法则

四、普药的营销技巧

五、普药的渠道创新

六、普药也要新做

章节摘录

2. 误解所造成的异议的处理方法。

很多客户异议都是由于客户对信息缺乏全面了解，或对OTC代表的产品说明有误解而产生的。无论错误信息是如何产生的，当OTC代表得知客户的信息不完整，或是有误解时，OTC代表要通过探询的方式澄清一些关键的问题，对于这一类异议的处理，最好采取技巧性的纠正方法。通常不要贸然指出客户在理解上的错误，因为这会使对方感到很尴尬。处理有误解产生的异议时，OTC代表还可以从帮助客户了解误解根源为切入点，不断强调产品的正面信息，尝试让客户去接受你提出的新理念。

3. 怀疑态度异议的处理方法。

在OTC代表陈述完产品的价值后，多数客户都会产生异议，不会轻易相信OTC代表所强调的特征，对OTC代表们提出的利益持怀疑态度。在处理这类异议时，OTC代表首先要表示出对客户异议的理解，并及时提供相关的证据、参考文献、报告或第三方专家的推荐说明书。在提供这些证明资料后，OTC代表还要向客户确认对这些文件是否接受，如果接受了，表示客户的怀疑态度已经解除，如果没有接受，OTC代表还要尽量地提供相关资料直至消除客户的怀疑态度为止。

.....

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>