

图书基本信息

书名：<<广告业务员销售方法与技巧/业务员职业技能训练课程(业务员职业技能训练课程)>>

13位ISBN编号：9787807280743

10位ISBN编号：7807280743

出版时间：2005-8

出版时间：广东经济出版社

作者：麦德思销售顾问中心

页数：291

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>

内容概要

医药对人类生活的巨大影响使得其行业的高增长和高收益特性非常突出，医药业务操作因此更讲求规范化、标准化。

本书系统地介绍了医药业务员必备的专业知识、专业技巧、专业素质以及管理与自我管理知识等，不仅是医药业务员的入门必备教程，也是其提高自身业务水平，以及医药业务经理做好管理工作提高医药业务业绩的最佳读本。

书籍目录

第一篇 医药销售的专业知识 第一章 医药市场简介 一、医药市场概述 二、医药市场现状 三、医药市场前景 第二章 药品基本知识 一、药品定义与分类 二、处方药和非处方药 三、药品包装与标志 四、药品质量 五、药品保存 六、合理用药及其要求 七、不合理用药及其不良反应 第三章 客户相关知识 一、医院相关知识 二、药店相关知识 第四章 行业管理相关知识 一、行业管理机构 二、行业管理法规 第二篇 医药销售的专业技能 第一节 上门销售 一、做好准备 二、精彩开场 三、介绍药品 四、说服客户 五、处理异议 六、促成成交 第二节 群体销售 一、什么是群体销售 二、分析群体购买行为 三、接近客户前的准备 四、群体销售的形式 五、召开推广会议 六、评估群体销售能力 第三节 向医院推销 一、成功地拜访医生 二、说服医生接受药品 三、促成药剂科接受药品 第四节 向药店推销 一、利用好“跑街” 二、选择目标药店 三、制定拜访路线 四、上门拜访药店 五、培训药店店员 第五章 运用销售技巧 第六章 做好售后服务 第七章 实现业绩提升 第三篇 医药业务员的专业素质 第一章 基本礼仪规范 第二章 必备职业素质 第三章 相关业务能力 第四篇 医药业务员的规范管理 第一章 医药业务员管理 第二章 医药业务员自我管理 附录1 中华人民共和国药品管理法 附录2 城镇职工基本医疗保险定点零售药店管理暂行办法 后记

章节摘录

二、设计好开场白 设计一个精彩的开场白，对每个汽车销售员来说无疑是进入成功之门的敲门砖。

“您来了!”“您看车啊?”“您想买什么车?”这些俗套的开场白，是根本引不起客户注意的。必须根据客户的身份及特点为自己设计出精彩实用的开场白，以期快速地实现与客户的沟通。

从客户进来前开的什么车、带着什么人、什么衣着打扮、什么谈吐、彼此之间的大致关系中，可以发掘很多精彩的开场白。

“我看见您是开着帕萨特来的，那是辆好车!”这样的开场白会立即提起客户的话题。

“小朋友，和你家大人来买汽车呀?你喜欢什么汽车?”孩子是不会隐瞒什么的，他会立即回答你的问题，并引发沟通。

“嚯，周末全家出动，看起来有重大决策出台了。”

金牌案例 一位陌生的客户来选购汽车。

乔·吉拉德：“我敢打赌你是个医生。”

这位客户立刻觉得自己身价倍增：“但我不是医生。”

“那么你是干什么的呢?”“我在米尔斯坦因肉类加工公司工作，我们公司是屠宰牛的。”

“那太好了!我一直想看看屠宰厂，乔治，你能带我进你们公司让我参观参观吗?……朋友，我要去看看。”

真的，你可以带我去吗?……你可以!太好了，我什么时候去?”吉拉德的脸上绽开了迷人的笑容，车店里不太忙的时候，他去拜访了那家公司。

乔治热心地把吉拉德介绍给大家，并且很得意地告诉他们他的车就是从吉拉德那儿买的。这使得吉拉德认识更多的人，卖出更多的车。

汽车销售员如果只是为推销汽车而推销，过多地谈论自己，吹嘘自己的汽车的话，那么他的话是很难吸引客户的。

但如果能站在客户的立场上，说出替客户设身处地着想的话，就会赢得对方的注意。

因为对所有的人来说，注意的最大焦点莫过于谈论与之有关的事情，所以汽车销售员就应该从谈论客户与销售息息相关的信息入手，使客户对推销的汽车产生注意。

做开场白时，汽车销售员应该做到：1.提出议程 提出议程，就是说明双方在洽谈中完成或达成的事项。

提出议程可以使双方的谈话有清晰的方向，也可以帮助汽车销售员将重点放在客户的身上。

2.迅速告诉客户能获得哪些利益 提出议程之后，汽车销售员要尽快向客户解释议程对他的价值，迅速地告诉潜在客户立即能获得哪些重大利益。

这可让客户明白对他的好处，同时也可借此把重点放在客户的身上。

3.告诉潜在客户一些有用的信息 每个人对身边发生了什么事情，都非常关心、非常注意，因此，可以收集一些汽车行业的人物或事件等最新信息，在接待客户时告诉他们，以引起潜在客户的注意。

4.询问是否接受 向客户提出了议程，也说明了议程对他的价值，汽车销售员更应该弄清楚客户是否接受议程，可以这样问：“你觉得怎么样?”“你还想讨论其他什么问题呢?”

询问是否接受，可以让汽车销售员获得所需要的资料，能更有效地使用自己和客户的时间，并且确保和客户可以继续谈下去。

5.协助解决潜在客户面临的问题 例如，当客户表现顾虑或提出疑问时，如果能迅速解决的话，客户会注意你所说的每一句话。

以上几个方法，如果能在汽车销售中恰当地运用，必将立即引起初次见面客户的注意。

P.81-83

媒体关注与评论

保险业务员入门、汽车销售代表技能提升的专业训练。
从冠军业务员到金牌销售总监的完美教程。
专业知识+专业技能+素质培训+规范管理，全方位强化！

编辑推荐

无论你是汽车销售新手，还是有经验的汽车销售业务员，还是汽车销售业务经理，翻开本书，你都将体会到开卷有益的味道。

本书系统介绍了汽车销售员必备的专业知识、专业技巧、专业素质以及管理与自我管理知识等。

全书语言精炼，深入浅出地论述了汽车销售的方法技巧。

读完本书，汽车销售的智慧火花就在你头脑中点燃！

随着国内汽车消费的普及，汽车销售人才的紧缺已成为当务之急。

本书针对这一市场需求而精心打造。

全书系统地介绍了汽车业务员必备的专业知识、专业技巧、专业素质以及管理与自我管理知识等，不仅是汽车业务员的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车业务员提高自身业务水平，以及汽车业务经理做好管理工作提高汽车业务业绩的最佳读本。

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>