



2012 年旭日博远-管理咨询“双赢成长倍增计划”系列精品课程

序号	模块	对应部门	课题	主推课程	形式	目标群体	天数
1	医药行业环境政策模块	对应公司总部的各个部门	十二五规划下厂商联动之策与应对之道	AA	论坛	大区经理以上的营销管理人员、部门决策者、区域决策者、企业决策者	1
			基药实施与完善攻略	A	公开课、内训		2
			公立医院改革如何全面推进？		公开课		2
			医疗机构药品集中采购工作规范实战		公开课		2
			基药政策及实施后对基层市场运作的影响	A	公开课、内训		1-2 天
			新环境下中小医药厂商危机解决之道	AA	公开课		2
			医药企业战略、战术走向分析与趋势	A	论坛		1
			医药政策分析与市场研判		公开课		2
			医改、渠道、终端变局与企业对策	A	公开课		2-3 天
			新医改医药企业的应对策略与营销思辨	AA	公开课、论坛		2
2	资本运营、投资与筹措管理模块	董事会、行政办、总经理办公室	医药行业购并与发展战略	A	公开课、论坛	总经理、董事长及企业关键决策高管	1-2 天
			解密企业变革与管理运营中之法宝	A	论坛		1
			破解中小企业购并困惑	AA	论坛		1
			如何将资金变成资本？		公开课		2
			彻底揭秘一民间纯资本运作带给企业生存之策		公开课		2
3	政府与公共事务模块	政府事务部、公共事务部、事务联络部、综合办	政府公共事物项目风险控制及公关策略技能提升	A	公开课	政府事务经理、总监、专员	2
			政府公共事物数据分析及预算管理	A	公开课		2
			政府公共事物关键流程及人事绩效考核管理	A	公开课		2
			新形式下招投标高级管理实务技能提升	A	公开课、内训		2
			新医改下招标策略与实战技巧技能提升	A	公开课、内训		2
			医药企业危机管理		论坛、公开课		1-2 天
			有效应对招投标策略		公开课		2
4	市场与品牌管理模块	市场部、产品部、OTC 部、品牌推广部、销售部	新产品上市规划与上市策略	A		产品专员、经理、推广经理、市场部经理、市场总监、营销总监、副总、总经理	
			如何进行 USP 提炼，打造产品核心竞争力	A	公开课		2
			产品经理如何从专业走向管理	A	公开课		2
			市场年度预算核心管理技能提升	A	公开课		2-3 天
			如何组织有效的学术推广会议		内训		1-2 天
			产品规划与 POA 设计	A	公开课、内训		2
			市场部与销售部对接实战与区域市场开发	A	公开课		2
			学术营销中 FAB 法则运用与实战技巧	A	内训		1-2 天

			市场计划与品牌建设		公开课		2
5	RX 临床产品市场模块	临床部、新药部、医院部、社区部、市场部的处方药组	医患沟通技巧	A	公开课、内训	医院院长、药剂科主任	2
			情景营销之案例解析	A	公开课、内训	处方药地区经理、省区经理、区域经理、大区经理、处方药总监、销售总监、副总、总经理	2
			微观市场开发与管理实战	A	公开课		2
			差异化管理与处方医生升级		公开课、内训		2
			医药代表“一家两会三拜访”实战	A	内训		1-2 天
			倒金字塔客户管理法应用与实战	A	公开课、内训		2
			启动处方的锚链原则—提升拜访效率的核心技巧	AA	公开课		2
			新医药环境下优秀学术推广经理专业拜访技能提升	A	公开课、内训		2
			医药代表销售技能提升	A	内训		2
			目标管理与绩效考核，建立高绩效团队		公开课、内训		2
			团队建设与时间管理	A	公开课		2
6	商务与分销模块	商务部、分销部、销售部、商务分销部、深度分销部	未来医药商业系统发展与研判	AA	论坛、公开课	商务主管、经理、分销经理、省区经理、区域经理、全国经理、分销总监、商务总监、营销总监、副总、总经理	1-2 天
			新形势下商业渠道应收款的有效管理	AA	公开课、内训		2
			商业分销与深度分销运营实战	A	公开课		2
			商业销售技巧与团队协作	A	内训		2
			资金回笼与库容占据实战之策	A	公开课		2
			专业商务礼仪与谈判技巧	A	内训		2
			医药商业如何应对以政府为主导的挂网采购	A	公开课、内训		2
			商务经理集中营拓展	A	公开课		2
			高效商业促销推广会操作实务	A	公开课、内训		2
			分销网络体系建设与分销商管理	A	公开课		2
			分销商如何有效拉动库存	A	公开课、内训		2
			商务代表综合技能提升	A	公开课、内训		2
			大客户管理与系统运营提升	A	公开课		2
			新形势下办事处的有效管理		内训	销售精英、地办经理、省区经理、区域经理、大区经理、大区总监及以上所有营销管理人员	2
7	区域市场管理模块	大区办事处、省级办事处、地区办事处、代表及公司所有营销领导	业绩从“行动”开始，改变从“心”开始	A	公开课		2
			区域销售经理管理技能提升与团队建设	A	公开课		2
			管理创新下---内办事处管理		公开课		2
			新任经理人角色转换与工作技巧	AA	公开课、内训		2
			医药企业大客户管理		公开课		2
			一线销售管理者的管理拼图	AA	公开课、内训		2
			时间管理与演讲技巧提升		公开课		2
			营销经理的预算管理与费用控制	A	公开课		2
			生产力与区域管理		公开课		2
			高效沟通技巧与服务意识		公开课、内训		2
			有效管理客户九门艺术与技巧		公开课、内训		2
			专业化客户拜访技巧	A	内训		2

8	OTC 与社区模块	OTC 部、社区部、零售部、品牌部、中低端医疗事业部、市场部的 OTC 产品组或中低端医疗产品组	布局 2012，非处方药市场盈利规划	A	公开课	OTC、社区主管、零售主管、城市经理、OTC 经理及以上所有营销管理人员	2
			OTC 市场规范管理及操作技巧	AA	公开课、内训		2
			OTC 连锁开发技巧与实战	A	公开课		2
			社区医院的深度开发与上量提升		公开课、内训		2
			KA 百强连锁攻关策略与上量	A	公开课		2
			OTC 产品新型营销实战	AA	公开课		2
			OTC 专业销售辅导与跟进		内训		2
			决战零售终端，打造核心市场	AA	公开课		2
			医药品牌产品成长之路	A	论坛、公开课		2
			KA 连锁谈判合作技巧与困境应对	A	论坛、公开课		2
			连锁药店的品类管理		公开课		2
			OTC 区域零售市场终端开发与管理		公开课、内训		2
			双跨产品在 OTC 市场运作实战		公开课		2
9	招商与代理模块	招商部、代理部、普药部、商务部、销售部	集中式招商、快速启动上量	AA	公开课、内训	招商代表、专员、经理、省区经理、大区经理、招商经理、总监、营销总监、副总、总经理	2
			医药代理未来主流模式与药业营销转型出路		论坛、公开课		2
			新形式下代理制销售新模式	A	公开课、内训		2
			代理商招募与管理智慧双赢销售法	A	论坛、公开课		2
			代理商业绩提升方略		公开课、内训		2
			后招商时代客户差异化管理		公开课		2
			佣金制、差异化招商对接厂家新策略	A	公开课		2
10	深度分销、第三终端、基药模块	深度分销部、第三终端部、城乡部、基层市场部、基药事业部	基药制度下基层市场开发与实战		公开课、内训	第三终端主管、城乡经理、基层经理及以上所有人员	2
			新医改后三大终端市场特征及企业应对策略	A	公开课、论坛		2
			深度分销撬动中低端市场	AA	公开课、内训		2-3 天
			医药企业如何进行有效的深度分销	A	公开课		2
			普药营销思辨与实战应对之策	AA	公开课		2
			成熟期产品深度分销动销与上量实战		内训		2
			普药营销实战与业务技能提升	A	公开课		2
			深度分销激活第三终端	AA	公开课、内训		2
			医药企业深度分销管理与实务	A	公开课		2
			新形势下，药品终端维价技巧		公开课		2
11	人力资源与团队建设模块	人力资源部、行政办及各营销部门	非面试人员的面试技巧快速掌握		公开课、内训	人力资源专员、人力资源经理、培训专员、培训经理、省区经理、大区经理等	2
			人际性格分析与测试	A	公开课		2
			医药经理人职业生涯规划	AA	公开课		2
			团队招聘与选优技巧		公开课、内训		2
			销售人员如何从优秀走向卓越		内训		2
			高人力成本下的薪酬设计与管理	A	内训		2
			目标管理与绩效考核	A	公开课、内训		2
			非人力资源经理的人力资源管理		公开课		2
			绩效管理的实施与考核促上量	A	公开课		2
12	财务管理与市场督	财务部、审计部、督查	医药厂商财务管理运营与分析	A	公开课	财务部主管、经理、市场督导、	2
			非财务人员的财务管理提升运营效率		公开课		2

	查模块	部、运营保障部等	应收账款管理与控制	A	公开课、内训	经理、总监	2
			市场督导规范营销秩序		公开课、内训		2
13	企业文化与运营管理模块	行政办、总经办、人力资源部、培训部	打造卓越领导力八个成功方法	AA	公开课	运营经理、总监、开发	2
			企业文化与团队协作	A	公开课、内训		2
			企业内部部门横向纵向管理出效益		公开课		2
			建设企业文化，创建团队意识	A	公开课、内训		2
			卓越管理者的辅导与激励技巧	A	公开课		2
			百年企业是怎样炼成的		公开课、论坛		1-2 天
14	执行力模块	营销各部门	赢在执行	A	公开课	主管、经理以上的各级营销人员	2
			激情营销之激励与沟通	A	内训		2
			巅峰销售		公开课		2
			西点军校——打造团队凝聚力与执行力	A	公开课		2
15	心理学与客户管理模块	大客户部、服务部、人力资源部等	员工压力测试与解决之道		公开课	各级营销主管、项目经理、处方药经理、商务经理、销售经理、区域经理、全国经理、销售总监等	2
			像医生一样思考：医生心理研究	A	公开课、内训		2
			项目经理的压力管理		公开课		2
			关键 KA 客户的立体管理		公开课		2
16	信息数据、电子商务运营管理模块	信息中心、电子商务部、财务部	数据化分析与区域管理	A	公开课、内训	综合服务部经理、信息中心经理、电子商务经理、财务部经理等	1-2 天
			电子商务运营建设与管理	A	公开课		2
			标准化、信息化的系统建设与分析		公开课		2
17	法律事务模块	营销各部门	医改新政下成长性企业的风险控制	A	公开课	营销经理、区域经理、总监、副总、总经理	2
			法律风险与法律保障促进企业健康发展	A	公开课		2
			医药企业风险管理与控制		公开课、内训		1-2 天
			医药企业贿赂法律风险提示	A	内训		2

如需进一步的详细了解，请联系：武女士、庞女士、史女士、付女士、高女士、王女士

地址：北京市朝阳区朝阳路 8 号 CROSS 朗廷大厦 B 座 公司网址：http://www.yizi100.com

邮编：100024 传真：010-65735166 培训咨询热线 010-57159019 010-57737876