

北京旭日博远管理咨询有限公司----医药培训实战领导者

《商务运营体系管理与分销网络建设》

独家研发精品公开课

商务管理是企业运营管理的核心，十二五规划下，厂商集中度进一步提升，商业模式如何创新？商业网络如何架设？全国市场商业如何重新布局？

世界 500 强企业关键成功因素之一就是健全的物流商业体系？其关键的秘诀是什么？你的企业在 13 年到来之际，商业如何转轨换挡？

剖析知名制药企业 O 渠道到多级渠道的关键成功因素与商务运营管理？终端型商业的诱惑？在终端为王的时代，渠道如何发挥其威力，如何通过一级商业及分销商业快速抢战终端、拦截竞品？

本课程《商务运营体系管理与分销网络建设》专项针对成长型企业、大型知名企业，在商业运营管理中，特别是商务运营与分销网络建设中的困惑进行研发。

时间：9 月 22 日、23 日（周六、周日）两天 地点：北京或上海

诚邀培训对象：总经理、副总经理、营销总监、商务总监、KA 总监、分销总监
全国分销经理、全国 KA 经理、区域经理、省经理、商务经理、办事处经理

公开课收费标准：4680 元/人（VIP 会员单位、职业经理人联盟成员及 3 人以上
4280 元/人）含会议资料、午餐、茶点费用。

内训课收费标准：25000 元/天 时间：两天

报名热线：010-65735166 010-57159019

联系人：王珍珍、郝威、武晓萍、彭硕、芦碧红

第一章：国家宏观政策对医药商业未来发展的分析与研判

1、十二五规划首年医药商业发展变化的影响；

- 1) 医药商业集中度进一步提升；
- 2) 国进民退成为主流；对全国医药商业的分析与研判；

🚩 国家队：国药控股、华润北药、上海医药、广州医药、南京医药

🚩 明星队：九州通集团 海王

🚩 地方军：区域性垄断商业，华东医药、浙江英特、重庆医股、天津太平、



天士力、四川科伦、四川省医药、柳州医药；

- 3) 现代医药物流成为未来发展的必然趋势；
- 4) 中小企业面临生存危机

2 厂家如何应对商业变革

- 1) 厂家针对商业模式的再思考？

✚ 一级商业模式：商业总经销、连锁直供、现销模式

✚ 二级商业模式：一级经销商+二级分销商 品类差异化

✚ 全国战略联盟：九州通合作、国药控股联盟、

- 2) 小厂家是绑大款？还是找熟客？
- 3) 知名厂家鸡蛋放在一个笼子里的风险与对策？
✚ 访谈*知名企业总经理对商业管理的见解
- 4) 未来三年内厂家的商业网络布局走差异化还是紧切医改政策？
- 5) 价格新政带来的商业布局？福建两票制商业管理的病痛！
- 6) 终端型商业网络在未来厂家中的地位和作用剖析……

3、以代理模式为主的企业如何转型？

4、商务部《关于全国药品流通行业十二五规划人才培养方案》厂家如何与商业有效对接？

第二章：商务运营体系建设与管理

1、商务部门定位与职责

- 1) 定位： 是管理部门还是销售部门？
- 2) 职责： 单一的发货收款功能向综合管控职级转移？
- 3) 新形式下商务部门如何顺应市场要求进行转型？

2、商业渠道选择原则

- 1) 产品在不同生命周期的渠道选择方法与原则
- 2) 临床产品、OTC 及普药产品商业渠道的选择与品种导入

案例一：商业点配送时如何处理好各类商业的关系？

3、商务基础管理创新



1) 提升商务管理有效性

- ✚ 制定有效的商务谈判计划及拜访计划
- ✚ 大型商务活动有效的组织与领导
- ✚ 关键突发事务的有效控制与管理

2) 正确的客户深度开发

- ✚ 一级经销商、二级分销商的能力评估指标
- ✚ 战略合作商业的深度合作与管理流程
- ✚ 经销商的角色与职责
- ✚ 经销商的需求模型层次图

4、商务基础管理

- 1) 进销存平衡分析与管理
- 2) 应收账款与账龄分析

案例二：法人委托书管理失控后造成的损失？企业如何处理？

- 3) 资信与账期设定
- 4) 配送点位控制（价格特批）
- 5) 价格管理：中标价、开票价……？
- 6) 窜货管理：如何做好控制营销？
- 7) 库存管理中如何细分？社会库存、安全库存的测算？

第三章：分销网络建设

1、二级商业选择原则

- 1) 二级商业分支公司的管理规范
- 2) 二级商业的三控目标

2、二级商业开发标准与流程设计

3、一、二级商布局原则

- 1) 省会、中心城市
- 2) 地级市及县

4、一、二级商对接原则



- 1) 与一级商对接、与关键人员对接
- 2) 一、二级商业资源对接

5、二级商业的开发、维护和管理

- 1) 一张图、四张表、五个目标？
- #### 6、二级商业分销体系的建立

第四章：商务与分销联动

- 1、商务与分销如何有效对接？
- 2、商务要做大，需要四线联动
- 3、如何做好四线联动？
- 4、省区架构对四线联动的推动效果

案例三：**上市公司四线联动，快速消化库存、导入新品创佳绩

5、如何压货，压货后如何分销？

- 1) 压货目标的选择
- 2) 什么样的形式下压货有效？
- 3) 压货费用与销售策略
- 4) 分销商如何在压货后有效库存
- 5) 压货后分销方案的制定与实施

6、商务谈判

- 1) 年初一级商协议额及资信的谈判
- 2) 商务价格、窜货、违规后与一级商的谈判
- 3) 阶段性促销方案及回款谈判
- 4) 二级商渠道归拢的谈判
- 5) 商业开发终端的讨论与谈判



第五章：商务与分销实战

1、商业政策的制定

- 1) 商业网络规划
- 2) 价格政策
- 3) 授信与账期规定
- 4) 销售折扣与折让政策
- 5) 协议文本的制定与实战

商讨：各协议制定时的差异化分析与用途

- 6) 结算政策的制定

2、销售政策的制定

讨论：正负激励的结合运用对团队的影响

3、POA 活动的实施与运作

- 1) 差异化会议营销、实现销量快增长
- 会议营销的组织流程
 - 会议营销的具体形式及战术
 - 会议营销中政策的设定原则与方法
 - 会议营销中的考核、监控与评估
 - 会前、会中、会后的 5：2：3 原则。

案例四：****企业会议营销、小投入、大回报撬动中低端市场**

- 2) 商业旅游
- 3) 厂商高峰论坛
- 4) 一、二级商业促销政策的制定方法与原则
- 5) 区域市场实战

案例五：****知名药企渠道开发与渠道归并走出回款困局**



专家介绍一：王先生

北京旭日博远管理咨询专家委员会委员、高级营销顾问、医药商业项目组组长。王老师长期从事医药销售与管理工作多年，先后在国内知名制药集团等知名公司担任销售经理、销售总监，营销副总职务。4年医药临床销售管理经验、近10年医药商务与医药商业管理经验，对中国医药营销理论有自己独到的见解，曾先后为海南灵康、华北制药、正大天晴众多厂家及医药商业提供培训，数年来一直致力于《逆向考核理论》、《逆向管理思路与中国医药营销探索》、《医药企业工商博弈论》课题的研究，先后在《医药经济报》等多家国家级核心期刊发表文章数十篇，具有丰富的实战能力，讲课生动、深受学员和企业的好评。

专家介绍二：王先生

北京旭日博远管理咨询专家委员会委员、高级营销顾问、商务与深度分销项目组组长、特约培训师。实战派药品营销专家,15年医药行业从业经历，先后在国内多家知名上市药企神威药业、亚宝药业等企业任职，历任销售代表、省区经理、大区经理、深度分销总监、商务总监、副总经理、营销公司总经理等职务。从医药商务管理、渠道规划、分销网络建设、第三终端市场开发与运营、熟识国内外医药市场环境和消费者消费观念。熟知普药和专利药多种药品的营销运作模式，对商业渠道规划与管理、普药市场营销与实战、城市社区医药市场操作、药品深度分销市场精耕与开发均有丰富的经验。曾先后为国药控股、东药集团、云南白药、上海信谊、神威药业、西安杨森、东科药业、滇虹药业、仙河药业、博大制药、金沙药业、和黄药业等100余家内外资医药企业高级营销经理人员提供过优质培训/咨询服务，受邀给国内众多药企培训、在《中国医药报》、《医药经济报》、《中国药店》《第一药店》等报刊发表实战性案例文章几十篇。

