



北京旭日博远管理咨询有限公司----医药培训实战领导者

《新形势下的商务渠道运营管理与财务管理技能提升》 独家研发最新精品实战公开课

新年商业网络规划在即、如何梳理符合新形势下的商业渠道及分销渠道？如何更好地确保渠道在营销运营中发挥更大的作用？

新年度一级商业协议签定、分销商业协议签定、K A连锁协议签定、代理商协议签定等所有新年度的协议均需要掌握协议谈判技巧、只有了解协议基本条款及基本政策才能取得谈判的主动权？做为商务人员、做为协议的谈判者如何取得成功？

现代营销学中只掌握商务知识、掌握营销技巧还不够、全面的财务基本知识是营销成功的关键。本次公开课，全面、完整地结合一线人员需要掌握的财务基础知识进行讲解，让参训者与各类客户谈判时能为自己算账，能帮客户算账，从而达到双赢的目的。

时间：12月25日、26日 两天 地点：北京

诚邀培训对象：总经理、副总经理、营销总监、商务总监、财务总监、经理、分销总监、K A总监、招商总监、大区经理、省经理、商务经理、分销经理。

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：20000元/天 **时间：**两天

报名热线：010-65735166 010-57159019 010-57737876

联系人：王珍珍、郝威、武晓萍、芦碧红、贾云霞

课件提纲

一、 新形式下的商务渠道建设



1. 渠道网络建设不同周期的选择标准
2. 不同产品渠道建设的原则
3. 一级商业渠道建设的条件
4. 二级商业渠道建设的条件
5. 商业渠道分销与深度分销运作要点

二、 一、二级商业的管理

1. 不同区域一、二级商业的管理：重点区域、潜力区域
2. 商业的分类、分级管理
 - 1) 战略商业与重点商业选择与管理策略
 - 2) 混合型商业、终端型商业选择标准与管理策略
 - 3) 精华分销商、邮差分销商、基药配送商的管理
 - 4) 商务经理、分销经理客户管理策略
3. 战略商业管理要点
 - 1) 年初战略商业的规划与高层互访的事前准备关键要素
 - 2) 商业三流管理中物流、资金流、信息流的关键要素和方法
4. 一、二级商业布局与对接原则
 - 1) 普药企业对接原则
 - 2) OTC 产品成长期对接原则
 - 3) 渠道驱动+终端拉动
 - 4) 商企人员对接原则
 - 5) 厂商联动与深度分销中的八大对接要点

三、 商业基础管理

1. 客户管理
 - 1) 一级商、二级商、代理商不同类别客户的客理要点
 - 2) K A 连锁商管理与区域性连锁管理
2. 关键人物管理：商业公司采购副总、大三员、小三员
3. 价格管理政策的制定
 - 1) 商业供货价、中标价、结算价；
 - 2) 商业配送费用的区域化差异制定；
 - 3) 零售价格维护及价格管理基金；
4. 窜货管理
 - 1) 渠道窜货划拨与商业考核办法
 - 2) 终端窜货的界定与反流向处理
 - 3) 业务人员窜货处理办法
 - 4) 关于窜货的奖惩
5. 批号管理
 - 1) 近效期的界定与管理



2) 老批号处理流程与促销捷径

3) 批号维护与批号管理方法

6. 进、销、存管理

1) 库存分析

2) CRM 与流向管理

7. 应收账款管理

1) 公司应收账款台账及办事处应收账款台账;

2) 账龄分析

3) 兼并重组下的商业坏账风险防范与呆死账

四、 协议管理

1. 协议制定的核心条款

2. 协议管理的要点

3. 执行协议的进度管理

4. 利用协议达成归拢及优化渠道

五、新形势下的商业客户谈判要点

1. 一级商业

1) 商业级别不同人员分类谈判

◇ 全国性战略商业

◇ 区域龙头重点商业

2) 年度协议指标的划分

3) 回款结算方式的谈判与回款周期的谈判

4) 资信确定与谈判

5) 商业点配送的确定

6) 商务谈判的原则

7) 小三批商业的谈判

8) 如何避免商业客户少签多达成的要求?

9) 新标期执行点配送商业变更后的调货处理。

10) 案例分享

2. 二级商业

1) 二级商业分类谈判

◇ 配送型二级商业关键点: 配送频率、窜货

◇ 销售型二级商业关键点: 终端开发家数、品种导入与渠道终端

2) 渠道归拢

3) 终端开发与促销活动的谈判

4) 基药商业上量及新品导入

3. 4个社会心理学效应在谈判中的应用

1) IQ 一做事本领



2) EQ —做人表现

4. 专业沟通之探询、异议处理

- 1) 谈判异议处理能力
- 2) 确定突破策略
- 3) 通过差异化优势寻找突破口

六、医药企业商务人员、K A经理、分销经理应掌握的财务基本概念

1. 商业结算形式分类管理
 - 1) 商业承兑、银行承兑
 - 2) 电汇、汇票
2. 商业配送费用率的计算
3. 回款结算政策的制定
 - 1) 预付款、超回款、货到付款
 - 2) 月结、批结、压批、实销实结
4. 商业资信政策的制定与账期处理;
5. 返利
 - 1) 季度返利、年终返利
 - 2) 模糊返利、折扣明折明扣

七. 费用预算与费用管理

1. 销售预测 - 预算的重要步骤
2. 预测的意义和内容
3. 案例分析练习 - 市场潜力与销售预测分析
4. 商务部、分销部预算的意义和内容
5. 如何制定商务部、分销部预算
6. 预算过程中常见问题: 练习- 年度商务年度计划及预算制定

八、市场推广活动预算的费用管理与监控

1. 促销活动规范化流程
2. 市场营销活动的评估标准和方法
3. 市场推广活动预算的管理和控制
4. 年度计划控制过程



5. 市场策略及效率控制
6. 财务比率与成本分析
 - 财务比率分析：流动比率、速动比率、资产负债率、存货周转率、应收款周转率 主营业务利润率、净资产收益率
 - 成本及成本分析

九、成本管理：如何准确计算成本并有效控制成本和费用

1. 成本计算法的基础概念
2. 直接成本，间接成本、固定成本、可变成本
3. 保本点分析的基本概念和方法
4. 成本控制的基本原则
5. 确定成本费用控制重点
6. 案例分析练习 - 请计算区域市场所负责产品的保本点及利润

专家简介：胡老师

北京旭日博远管理咨询有限公司高级营销顾问，医学硕士、现任某内资股份药企营销副总经理，先后在外企、国企、民企历任营销一线到管理各个岗位，亲身经历过多种药品营销模式及模式转型，创建复合营销模式、提出专业招商理念，对医药营销模式、渠道管理和终端上量、西方心理学和中国古代谋略智慧等有独到研究和见解，特别是从代理商的视角以及企业管理的视角对医药代理有深刻理解和独到见解，培训风格相当实战、可操作性强，提倡以解决问题为目的的咨询式培训；近年来已为 50 余家国内知名药企进行心脑血管销售法、走进医生内心世界、读懂代理商、团队艺术化方面的培训。

专家简介：王老师

北京旭日博远管理咨询有限公司高级营销顾问、商务渠道与商业政策研究专家。16 年医药行业从业经历，先后在国内多家知名上市药企、外资上市企业任职，历深度分销总监、商务总监、营销总监、总经理等职务。从医药商业渠道规划、分销网络建设、基药市场运营、第三终端市场开发与管理、深度分销市场拓展等各个方面积累了大量地实战经验，曾受邀给国内 80 多家药企内训、参与全国性论坛讲座近百场，王老师资深的从业背景和实战的讲课风采得到了业界广泛好评，他在《第一药店》、《中国医药报》、《医药经济报》、《中国药店》等报刊发表实战性案例文章几十篇。

