

新政的不断出台，让医药营销行为面临着前所未有的挑战，医药从业者的迷茫和无助，让医药企业家和各级管理者颇费心思，营销团队的管理遇到了很大的机遇和挑战，随着产品在各个生命周期呈现出的各种特点，各级经销商、分销商和终端客户都无所适从，终端市场到底该如何去做、营销战略和营销战术如何完美结合、分销商的积极性如何调动、客户管理该从何处下手、会议营销和产品招商到底该如何创新，营销计划和营销活动该如何展开，分销渠道该如何创新，本次课程将带你一同感受医药行业前沿最新资讯，最新营销思路和技巧，通过典型案例、名企营销思维，明理论之道，得实战之法，造勃发之势！

本《新形势下医药分销商管理创新与思考》课程专为XXXX药业设计，目的是想让参会者了解国家政策的同时，掌握如何让团队做好分销商管理，。如何提升区域市场掌控技巧，从而突破困局，打造市场蓝海。



新形势下医药分销商管理创新与思考

课程安排			重点内容
前一天	全天	签到	---领取资料、课前准备，填写培训需求
第一天	上午	明理论之道	<ul style="list-style-type: none"> 0 新形势下医药行业发展趋势分析、 0 新时期医药企营销出现的新特点及必要性 0 新形势下医药企业营销的机遇与挑战 0 典型医药企业战略转型点评，国家重点政策解读
		案例点评	国内典型企业经典案例点评
	下午	企业营销创新实战策略	<ul style="list-style-type: none"> 0 根据国家政策环境与产业结构制定企业分销战略 0 将企业整体战略进行逐层分解 0 建立符合发展方向的分销模式 0 企业的客户管理理念创新 0 企业的分销渠道创新 0 企业的分销考核方案创新 0 企业的产品线规律对分销的影响 0 企业自建分销队伍和委托分销的利弊分析
		案例点评	国内优秀企业经典案例点评
	晚上	分享之夜	<ul style="list-style-type: none"> ---根据需求表重点演练 ---学员对当天培训效果点评 ---诊断学员对当天培训效果 ---国内重点案例演练 ---学员与专家探讨企业当前发展中的问题与出路
第二天	上午	得实战之法	<ul style="list-style-type: none"> 0 企业市场分析与产品定位 0 一二级商业如何渠道联动，工具和策略 0 区域市场营销计划制定和创新 0 市场容量和销售预测 0 产品亮点分析及思路拓展 0 产品压货与经销商利益博弈，利弊得失分析 0 产品促销的形式创新，会议营销？招商？ 0 市场部对产品政策的制定遵循什么原则？
		重点问题剖析	---全员参与，演练和解答具体问题
	下午	造勃发之势	---企业员工管理对分销活动的影响及其对策



		<ul style="list-style-type: none"> ---企业执行力对分销活动的影响及其对策 ---企业日常管理对分销企业的影响及其对策 ---员工日常管理创新及对分销活动的影响 ---医药直销模式对分销活动的影响
	国内优秀企业案例分享	<ul style="list-style-type: none"> ---风险控制 ---应收账款控制等
晚上	联谊之夜	<ul style="list-style-type: none"> ---与学员探讨公司的营销问题及治理方法 ---布置作业，建立长期沟通平台



老师简介

北京旭日博远管理咨询专家委员会委员、高级营销顾问、OTC 项目组副组长、特约培训师。实战派药品营销专家, 10 多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, 历任销售代表、省区经理、大区经理、OTC 总监等职务。从分销网络建设、OTC 市场开发与运营、深度分销市场管理等各个方面积累了大量地实战经验, 拥有良好 KA 连锁、OTC 终端、深度分销终端合作关系, 熟知国内外医药市场环境和消费者消费观念。熟知 OTC 药品的营销运作模式, 对城市社区医药市场操作、OTC 药品深度分销市场精耕与开发均有丰富的经验。曾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》等报刊发表实战性案例文章几十篇。

请拨打咨询电话: 010-65735166 武女士 史女士、王女士 010-57737876 庞女士 付女士

网址: www.yizi100.com



北京旭日博远管理咨询有限公司独家研发 精品推荐 公开课 内训课
 咨询电话 010-57737876 010-65735166 传真 010-57159019