

《针对医药代表的辅导技巧》

第一单元 销售辅导与跟进—销售经理重要的职责

- 有效的销售管理系统
- 业绩提升与人员发展
- 医药代表基本能力的改善与辅导
- 高效能的医药代表管理循环
- 辅导与跟进的重要性

第二单元：不同个性风格下属的管理与辅导要点

- 如何建立团队成员之间的信任与尊重
- 人际之间误解的产生根源分析
- 行为方式与价值观
- 了解团队成员的心理需求
- 不同人际风格下属的辅导与管理

第三单元：不同发展阶段下属的管理与辅导要点

- 销售管理系统—建立专业化推广模式
- 医药代表基本能力的改善与辅导
- 专业化医药代表的行业行为标准
- 各阶段销售代表需求特征分析
- 不同发展阶段代表的辅导与管理要点
- 案例分析与讨论

第四单元 专业销售过程中的辅导要点

- 销售辅导自测问卷
- 辅导者的任务及角色
- 协同拜访的种类及销售辅导的流程建立
- 销售拜访辅导中观察要点及评估标准
- 评估下属的表现及存在问题的诊断
- 辅导计划与跟进计划的制订

- 活动：协同拜访情景演练及点评

第五单元 辅导面谈及意见分歧处理的技巧

- 辅导面谈的原则及谈话结构
- 对改进意见达成共识
- 辅导面谈中意见分歧的处理
- 辅导面谈练习与实践

第六单元 改进计划的执行及业务跟进

- 销售会议与辅导跟进
- 制定改进行动计划书
- 如何建立长期辅导计划
- 如何指导对医院市场/目标客户潜力的分析
- 增加销售业绩的跟进策略
- 市场推广活动设计与实施的跟进