

<<中药购销员职业资格培训教材>>

图书基本信息

书名：<<中药购销员职业资格培训教材>>

13位ISBN编号：9787122139511

10位ISBN编号：7122139514

出版时间：2012-6

出版单位：化学工业出版社

作者：王琼，刘基柱，王琼B 主编

页数：226

字数：363000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中药购销员职业资格培训教材>>

前言

根据《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等医药行业法律法规，凡从事中药鉴别、验收、保管、养护及购销的人员均应通过专业培训并取得相应技能证书并持证上岗。

因此，中药购销员职业资格培训是药学类相关专业的核心课程。

本教材是在教育部〔2006〕16号文件精神的指导下，坚持以就业为导向、能力培养为本位、学生为主体的原则，与合作企业的兼职教师充分交流，撰写的一本将“中药知识与应用课程—药品经营岗位—中药购销员职业资格”三者有机结合的教材。

本书分为职业道德、法律法规知识、中药基础知识、中药商品购销、中药识别与鉴别、中成药介绍、中药商品的保管与养护、公关与服务、模拟试题和考点解析九个部分。

基本上是以《中药购销员国家职业标准》中所列职业功能以及工作技能要求为章节内容。

本书适用于初、中、高级中药购销员和中药调剂员的职业技能鉴定指导，也可作为中、高等职业学校教学用书和医药大中专毕业生的工作实习用书，还可作为药品经营企业从业人员进行工作规范和服务技能培训用书以及药品营销人员的自学用书。

本教材具有以下特点：（1）“课、岗、证”结合本书内容做到了中药知识与应用课程—药品经营岗位—中药购销员职业资格三者有机结合。

本书可用于中药相关专业课程的教材，也可以做中药购销员职业资格考试的培训教材。

（2）内容紧密结合大纲所有内容均按照中药购销员（初、中、高级）新修订大纲进行编撰，难点重点突出，并注重实操能力的培养。

（3）模拟考题具有实战效果本书编写人员均负责或参与过若干届中药购销员职业资格培训考试工作，精选三套理论考题和两套实操考题，全部按照中药购销员职业资格考题型、考试内容设计，并附有答案和考点解析，能帮助考生达到良好的实战模拟效果，提高考证通过率。

本教材实行主编责任制，采用分工编写，主编统审、集体定稿的模式。

由于编者水平有限，书中纰漏和不足在所难免，恳请广大师生批评指正。

编者 2012年2月

<<中药购销员职业资格培训教材>>

内容概要

本书分为职业道德、法律法规知识、中药基础知识、中药商品购销、中药识别与鉴别、中成药介绍、中药商品的保管与养护、公关与服务、模拟试题和考点解析九个部分。基本上是以《中药购销员国家职业标准》中所列职业功能以及工作技能要求为章节内容。本书适用于初、中、高级中药购销员和中药调剂员的职业技能鉴定指导，也可作为中、高等职业学校教学用书和医药大中专毕业生的工作实习用书，还可作为药品经营企业对从业人员进行工作规范和服务技能培训用书以及药品营销人员的自学用书。

<<中药购销员职业资格培训教材>>

书籍目录

- 第一章 职业道德
 - 第一节 职业道德基本知识
 - 一、道德的含义和特点
 - 二、职业道德
 - 三、医药职业道德
 - 第二节 医药行业特点及职业守则
 - 一、医药行业的特点
 - 二、医药行业职业守则
- 第二章 法律法规知识
 - 第一节 法律法规基础知识
 - 一、法律的概念和特征
 - 二、法律的渊源
 - 三、法律体系
 - 四、法律效力
 - 五、违法与法律责任
 - 第二节 药品管理法知识
 - 一、概述
 - 二、《药品管理法》及实施条例的主要内容
 - 第三节 药品经营质量管理规范
 - 一、药品批发的质量管理
 - 二、药品零售的质量管理
 - 三、药品零售连锁企业有关规定
 - 第四节 产品质量法知识
 - 一、概述
 - 二、产品质量监督管理制度
 - 三、销售者的产品质量责任和义务
 - 四、产品质量损害赔偿责任
 - 五、罚则
 - 第五节 劳动法知识
 - 一、概述
 - 二、劳动就业制度
 - 三、劳动合同和集体合同
 - 四、工作时间和休息休假
 - 五、工资
 - 六、劳动安全卫生
 - 七、职业培训、社会保险和福利
 - 八、劳动争议
 - 九、监督检查和法律责任
 - 十、法律责任
 - 第六节 消费者权益保护法知识
 - 一、概述
 - 二、消费者的权利
 - 三、经营者的义务
 - 四、消费者权益的管理和监督
 - 五、对损害消费者权益行为的处罚

<<中药购销员职业资格培训教材>>

第七节 反不正当竞争法知识

- 一、概述
- 二、不正当竞争行为
- 三、对不正当竞争行为的监督与检查
- 四、不正当竞争行为应承担的法律责任

第三章 中药基础知识

第一节 中药材商品知识

- 一、中药的起源与发展
- 二、中药的命名
- 三、中药材的采集与加工
- 四、中药材商品的鉴定
- 五、中药材商品的性能
- 六、中药材商品的应用

第二节 中药饮片鉴别基础知识

- 一、中药炮制的目的
- 二、中药饮片的质量标准
- 三、中药饮片的鉴别方法

第三节 中成药基础知识简介

- 一、中成药的命名与剂型
- 二、中成药的处方来源与组方特点
- 三、中成药的配伍应用

第四章 中药商品购销

第一节 中药商品营销的观念（初级工）

- 一、战略观念
- 二、质量观念
- 三、创新观念

第二节 中药商品的流转方式（初级工）

- 一、中药商品的批发
- 二、中药商品的零售
- 三、中药商品的储运

第三节 中药商品采购的基本要求（初级工）

- 一、中药商品采购的原则
- 二、中药商品采购业务的基本程序

第四节 中药商品销售的基本要求（初级工）

- 一、中药商品销售的基本原则
- 二、中药商品销售

第五节 中药购进（初级工）

- 一、中药商品的货源组织的渠道
- 二、中药商品货源组织的方式
- 三、中药商品货源组织的要求
- 四、中药商品购进合同
- 五、注意事项

第六节 中药销售（初级工）

- 一、中药销售合同
- 二、中药商品的推销
- 三、注意事项
- 四、相关知识

<<中药购销员职业资格培训教材>>

五、防止中药商品销售中的欺诈行为

第七节 中药商品销售业务及谈判技巧（中级工）

- 一、寻找和选择客户
- 二、业务洽谈前的准备工作
- 三、与客户接触的方法与技巧
- 四、洽谈的方法与技巧

第八节 中药业务管理（中级工）

- 一、客户管理
- 二、处方药与非处方药的购销管理
- 三、野生药材资源的保护

第九节 中药市场营销策略（高级工）

- 一、中药市场营销价格策略
- 二、中药市场营销促销策略

第十节 中药市场信息收集(高级工)

- 一、中药市场调查
- 二、中药市场预测

第五章 中药识别与鉴别

第一节 根及根茎类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分
- 三、高级工部分

第二节 皮类、茎木类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分
- 三、高级工部分

第三节 花叶类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分
- 三、高级工部分

第四节 果实种子类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分
- 三、高级工部分

第五节 全草类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分

第六节 动物、矿物及其他类中药材及饮片的识别

- 一、初级工部分
- 二、中级工部分
- 三、高级工部分

第七节 中药材及中药饮品的伪品与鉴别

- 一、中级工部分
- 二、高级工部分

第八节 中药材规格（等级）

- 一、中级工部分
- 二、高级工部分

第六章 中成药介绍

<<中药购销员职业资格培训教材>>

第一节 感冒类中成药

第二节 咳嗽类中成药

第三节 胃痛类中成药

第四节 伤食类中成药

第五节 中暑类中成药

第六节 不寐类中成药

第七节 虚证类中成药

第八节 便秘类中成药

第九节 实火证类中成药

第十节 昏迷类中成药

第十一节 胸痹类中成药

第十二节 胸胁胀痛类中成药

第十三节 痹证类中成药

第十四节 小便不利类中成药

第十五节 妇科中成药

第十六节 儿科中成药

第十七节 五官科中成药

第十八节 外科中成药

第十九节 皮肤科中成药

第二十节 伤科中成药

第七章 中药商品的保管与养护

第一节 中药商品储存知识(初级工)

一、仓库类型

二、中药商品包装、标签和说明书

三、中药商品储存要求

第二节 影响中药商品质量的因素(初级工)

一、温度对中药商品质量变化的影响

二、湿度对中药商品质量变化的影响

三、空气对中药商品质量变化的影响

第三节 进出库管理(初级工)

一、中药商品进库

二、中药商品出库

三、中药商品复核与盘点

第四节 中药商品保管(初级工)

一、温湿度监测仪器和使用操作

二、温湿度观测

第五节 中药的储存(中级工)

一、中药商品的储藏性能

二、中药储存中常见的问题

三、中药商品的分类储存

四、分类储存常用保管方法

第六节 毒、麻中药的保管(中级工)

一、医疗用毒性药品的保管

二、中药麻醉药品的管理和保管

第七节 仓虫防治技术(高级工)

一、仓虫生物学特性

二、易生虫中药商品的检查

<<中药购销员职业资格培训教材>>

三、易生虫药材的养护

第八节 中药霉变与防治(高级工)

一、微生物与中药霉变

二、防治霉变方法

第九节 质量变异原因及易变异商品的养护(高级工)

一、质量变异原因

二、易变异商品的养护

第八章 公关与服务

第一节 公关

一、购销活动中的基本礼仪要求(初级工)

二、购销活动中的公关技巧(初级工)

三、公关方法(中级工)

四、公关对象和模式(高级工)

第二节 服务

一、简介医药服务(初级工)

二、受理投诉(中级工)

三、处理客户投诉(中级工)

四、购销员自我心态的调整(高级工)

五、处理突发事件的技巧(高级工)

第九章 模拟试题和考点解析

模拟试题一 中级医药商品购销员(中药)

职业技能鉴定考试题

模拟试题二 高级医药商品购销员(中药)

职业技能鉴定考试题

模拟试题三 高级医药商品购销员(中药)

职业技能鉴定考试题

考点解析

参考文献

<<中药购销员职业资格培训教材>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>