

<<医药促销管理与实务>>

图书基本信息

书名：<<医药促销管理与实务>>

13位ISBN编号：9787509160664

10位ISBN编号：7509160669

出版时间：2012-9

出版时间：人民军医出版社

作者：王淑玲

页数：266

字数：418000

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>

<<医药促销管理与实务>>

内容概要

本书围绕“医药促销基础知识与医药促销基本技能”展开，从医药促销过程的组织到利益相关者的分工，从医药促销激励与控制到促销渠道的组合选择，从用户行为动机心理的分析到市场需求与产品功能的匹配，从不同医药市场性质的界定到市场开发与维护的策略方法，均作了全面而具体的阐述，力求涵盖医药促销理论与实务的精华。

书中还介绍了处方药市场和非处方药（OTC）市场促销模式、业务展开步骤和专业拜访技巧，突出了广泛的应用性和富有实效的可操作性。

本书内容贴近实际，语言通俗易懂，兼顾了医药市场不同层面人员的知识需求，有助于医药促销人员岗位技能的快速提高。

<<医药促销管理与实务>>

书籍目录

知识篇
技能篇

<<医药促销管理与实务>>

编辑推荐

王淑玲编著的《医药促销管理与实务》以全新的视野和完整的系统结构，全面介绍了医药市场主体之间复杂的促销关系，各种医药市场促销策略的内在作用机制、促销方法和工具、促销实施流程与技巧等，力求引导医药市场营销人员有针对性地解决销售中存在的问题。

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>