

<<医药销售那些事>>

图书基本信息

书名：<<医药销售那些事>>

13位ISBN编号：9787547013687

10位ISBN编号：7547013686

出版时间：2011-4

出版时间：万卷

作者：辽源行者

页数：281

字数：250000

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>

## <<医药销售那些事>>

### 内容概要

全面透视制药企业药品的营销手段和推广法则，为您剖析药品从药厂走向患者整个流程中的每一个环节，也为中国遭遇困境亟待突围的药企，提出了具有竞争优势的营销操作路径。

## <<医药销售那些事>>

### 作者简介

辽源行者，现居广东，真实姓名保密，在医药销售领域打拼11年，经历了从私营公司到国营企业，最后位居外资企业管理层的艰辛过程。

体验过失败和背叛，也获得了成功和喜悦，亲身经历了医药领域复杂、矛盾的发展，见证了行业完善的同时，也看到了行业的堕落。

<<医药销售那些事>>

书籍目录

- 第一章 终点是起点
- 第二章 新官上任头把火
- 第三章 趁热打铁穷追不舍
- 第四章 自己的人才才是最好用的人
- 第五章 小恩小惠必不可少
- 第六章 专挑硬柿子不吃软馒头
- 第七章 两杯黄汤下肚，假话说得比真话还真
- 第八章 跳动的神经
- 第九章 乌龟背上盖房子
- 第十章 母鸡带着小鸡，伪善的奴性
- 第十一章 陈列之道
- 第十二章 初战告捷
- 第十三章 半路杀出个程咬金
- 第十四章 “暗箱操作”
- 第十五章 “暗箱操作” vs “暗箱操作”
- 第十六章 报纸里的小宇宙
- 第十七章 过个好年
- 第十八章 挑战新的高度
- 第十九章 与美同行
- 第二十章 烤肉馆和路边摊的区别
- 第二十一章 天上掉下个朱妹妹
- 第二十二章 完美行程

.....

## &lt;&lt;医药销售那些事&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 终点是起点 行者语录：机会永远都在，只怕是从一个虎穴跳入另一个龙潭。

章文坐在办公室里已经一个多小时了，在这段时间里，章文认真地倾听着，并且大脑在快速地转动，很少打断林望远的话语。

林望远又喝了一杯刚泡好的工夫茶，继续发牢骚道：“小章，这就是海川生物这半年来的销售情况，我最想不明白的就是别人做广告，产品卖得热火朝天，我也做广告，但就是销不动，眼瞅着上百万就扔进去了，连个大一点的‘水花’都没见到……”话到此处，林望远的手指在杯壁上轻摩，皱眉看着坐在对面的章文：“如果市场销售现状仍旧没有改观的话，我就准备将这个产品代理出去，解散销售团队，钱虽然少赚点，但我也落了个省心省力。”

章文没有做声，他听得出，林望远虽然这么说，但是语气中对优银这个产品还是有几分不舍。

果然，林望远停顿了一下，苦笑着总结道：“当然了，话是这么说，但是我还是有点不甘心，这么好的品种让给别人做……”章文微笑，点了点头，心里却想：你舍不得的应该是白花花的钞票才是真的。

林望远起身倒水的功夫，章文又扫了一眼林望远这个空荡却豪华的办公室，办公桌是较大的大班台，桌上的东西稍微有点杂乱，另外桌子右上角还放了一个小盆栽，左边却放了一个鲜艳的小红旗。办公室的角落放着高尔夫球的器具，旁边是一个书架，里面装的基本是一些管理及经济方面的书籍。

这一切不难显示出这间屋子主人的性格——享受、权威，还有传统。

章文以前就接触过不少这类商人，他们喜欢将所有的事情交付给其他人去操作，不会为了琐碎的事操心。

对于他们而言，重要的事情只有利益，利益，利益……又泡上了一壶功夫茶，林远望继续笑道：“九洲医药的王总向我极力地推荐你，说你是近几年来九洲医药非常突出的经理人，要不是九洲医药合并重组，你在九洲医药的发展前途无量，唉，可惜……”听到林望远提起九洲医药重组的事情，章文不自觉露出一丝苦笑。

若不是九州医药的重组，他也不会另谋出路。

林望远果然是只老狐狸，这几句话看似是无聊的闲扯，却暗示了他对章文的过去查了个一清二楚。四年前，章文放弃了家里枯燥乏味的会计工作，来到了天宁市打工，经过朋友的介绍进入了当时知名的医药企业九洲医药做OTC（非处方药，即不用凭医生处方可以直接在药店等终端进行购买的药品）代表，管理天宁市新圳区的一百多家药店，做药店的终端拜访、产品陈列、产品培训的日常工作，一年的时间就在众代表中脱颖而出，销量连续六个月排在第一位。

随后公司委派章文到天宁市的临市中云市任OTC经理一职，在短短一年多的时间里，章文与代表们市场上摸爬滚打，硬是将中云市的销量翻了五倍，这时天宁市的OTC经理杨奇业被提升为省区经理，他向公司力荐了章文接他的班，再加上章文在中云市的业绩有目共睹，所以章文很顺利地又回到了天宁市任OTC经理。

在之后的两年多，天宁市的销售业绩稳步上升，章文的营销理念及实战经验不断地积累，正准备大干一场的时候，公司突然宣布九洲医药被外资收购，人事权由外资公司决定，OTC部管理层全部解散，组建商业部，由商业部兼管OTC代表。

虽然拿到了合同解除的赔款，但当时的章文并不理解公司解散OTC部的做法，后来几年的职场拼搏中章文明白了医药领域的大势所趋，这是前言，暂不多表。

说得差不多了，林望远终于切入正题：“小章，公司的大概情况就是这些，一直以来我都非常希望能够纳入贤才，让有能力的人加盟海川生物，不知道对于改变公司的现状你有什么想法……”章文知道这是林望远给他出的面试题。

他用手捂住嘴轻咳了一下，笑着说：“林总，公司的情况和产品我大概了解了，我觉得优银是个很不错的产品，卖点相当突出，非常适合媒介推广，之前的半年只是项目的开始期，一般这个时期都是投资大于回报，只要进行配以终端执行力较强的销售团队，它的前景将不可限量。”

夸赞了优银的产品，等于在夸奖林望远的决策正确，这一记马屁让林望远十分受用。

## &lt;&lt;医药销售那些事&gt;&gt;

章文停顿了一下，继续说道：“不过，为了进一步打开市场，针对公司的现状，我觉得还是有一些问题需要改进的。

首先，过去公司已经进行了报纸广告的宣传推广，但是优银的销量一直没有较大的突破，我估计原因应该有两点。

”章文看得出林望远有点期待，便接着说道：“第一是市场战略的问题，营销策略出现了偏差，这个道理就好比人走道似的，只要方向对了，总有达到终点的时刻。

但是如果路走歪了，就是速度再快，也会背道而驰。

第二点就是管理的问题了，如果只是一个片区做得不好，那是销售代表的问题，如果整个市场的销售业绩一直上不来的话，那就有一些管理的问题。

”林望远轻轻点头，这两点上存在问题他也是知道，但是一直没有很好的办法解决。

他抬头看章文的表情，似乎已经成竹在胸，于是顺着话继续问道：“你有什么方法可以解决吗？”

”章文这才继续说：“春秋时节正好是鼻炎的多发时期，正是打翻身仗的大好时机，我的建议在市场战略方面需要重新调研，重新制定营销方案，报纸广告暂停，重新策划，还可以举行一些活动，加强产品的促销，在管理方面，首先要加强团队的凝聚力，然后再建立鲜明的奖惩制度，更好地调动代表的积极性。

”章文看了看林望远，见他正在沉思，知道自己差不多快达到目的了。

林望远用手指摸了摸下巴，章文这一段话听起来确实是现在切实可行的最好方法。

但是想做到这一点，那就意味着他必须授予章文绝对的权力。

沉思了片刻，林望远笑着对章文说道：“小章，今天听了你的这番高论之后，我更是觉得找对了人，你的经验绝对可以挑得起这个担子，这样子！

我现在表个态，我呢，不懂得管理，所以生物公司这一摊子以后就全权由你负责，包括人事权力、费用支配、营销策略等方面全部由你说了算，我就把海川生物的命运交到你的手里了。

”听到林望远这么说，章文暗自松了一口气，其实从进入林望远的办公室半小时后，章文就已经下定了决心，只是表面并没有表露出来，他要知道林望远为了留住他到底能给予多大的支持。

现在既然林望远开了口，章文微笑着回应道：“既然林总您都这么说了，现在我是不想加入都不行了。

我在这里也表个态，只要林总你全力支持我，我保证三个月后优银的市场现状将是另一番局面。

”听到章文的保证，林望远哈哈大笑，拍着章文的肩膀说：“现在正式地欢迎你加入海川生物！”

”章文也是有点兴奋，其实离开九洲医药之后，他重新给自己的职业规划定了一下位。

像九州医药的这种大企业虽然实力雄厚，制度完善，但是对于章文来讲，一直是不满足的，因为在九州医药章文的工作重心偏向于市场执行，所有的市场策划基本由九州医药的市场部负责，但是很多市场部策划的促销活动偏离实际，在药店执行起来困难重重，为了这类事情，章文所在的OTC部门与市场部没少发生纠葛。

而且章文有很多优秀的策划文案在提交上去后，都被市场部砍下来了。

章文之前的老板杨奇业曾经跟他说道：“章文，知不知道为什么你的策划文案很多都没有被起用？”

”那时的章文并不明白企业内部的钩心斗角，杨奇业笑呵呵地接着说道：“你也不想想，如果你的文案都被采用了，那还要他们市场部有什么用？”

”说得章文当场就愣住了，明白了这个理儿，章文也就很少提交市场策划了。

另外在九州医药这样成熟的公司，到了一定的职位再想往上升迁是有相当大的难度的，章文有自己的职业目标，不想将自己有限的时间浪费在无谓的人事斗争中去。

<<医药销售那些事>>

编辑推荐

医药代表生存启示录：高额提成背后的博弈与心酸..... 资深医药营销职业经理人11年市场征战，为您揭开药品从药厂走向患者的全部营销手段和推广法则。

<<医药销售那些事>>

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>