第一图书网, tushu007.com

<<医聊>>

图书基本信息

书名：<<医聊>>

13位ISBN编号：9787121088551

10位ISBN编号：712108855X

出版时间：2009-10

出版时间：电子工业出版社

作者：安迪·法兰

页数：184

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

一次，我和一个医生朋友正在他的办公室里谈事情，随着敲门声，一名医药代表出现在门前。
他来介绍一种新的抗肿瘤药物，我的医生朋友很客气，第一句话就问他：“你的药在医保目录里吗？”“没有。”“那就没办法了，以后有机会再说吧。”这名医药代表就离开了。
他仅仅拜访了短短的20秒，什么目的也没达成。
而他用在路上的时间和公司的资源就这样被浪费掉了。
药物不在医保目录里，当然是一个巨大的障碍，但不是医生拒绝医药代表的理由。
★医生是怎样思考的？
★医生的日常临床工作是怎样的？
★医生如何看待不同的药物？
★医生对医药代表有什么看法？
★医药代表如何克服拜访中的障碍？
★医药代表如何使自己成为受医生欢迎的人？
本书正是从医生的视角，告诉医药代表们，“医生是这样看的——病人是第一位的！”这也是本书的核心观点。
这一点虽然经常见诸报端、医院内的宣传栏．但医药代表在进行拜访、向医生介绍产品时，也要时刻谨记。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

安迪·法兰，出生于美国南加州查理斯顿市。
从克莱门森大学（Clemson University）毕业后，就读于南卡罗来纳医科大学（MedicalUniversity of South Carolina）。
1994年在维克森林大学（Wake ForestUniversity）完成精神病专科医师学习。
目前法兰医生就职于北卡罗来纳的Triad市，从事临床精神疾病的治疗，同时从事精神药物学的研究，发表了诸多有关临床文章。
尤其值得称道的是，法兰医生还发表了许多有关医药行业的商业文章。
从1992年开始，法兰医生在临床决策方面进行了专项系统研究。

法兰医生，不仅从事临床精神病学的诊疗和研究，而且还为医药行业提供药物销售和营销方面的顾问咨询。
他在过去的数年中为许多跨国制药公司提供了培训，尤其是在医生与客户关系和专科产品销售策略方面。

法兰医生曾演讲和发表的文章有《紧急事件下的领导与管理》、《金字塔领导术》，以及其他一系列有关销售管理和销售领导方面的演讲。

书籍目录

第1部分 了解医生客户 第1章 医学训练——医生是如何“出炉”的 住院医生的磨砺历程 现代医学模式 关注未来的医生 第2章 临床医学决策和药物选择决策 疾病的鉴别诊断过程 衡量临床用药的风险与益处 不断自我矫正的诊断过程 第3章 医生处方行为分析 处方的首要原则 对同一种疾病进行病人分型 药物的正面和负面信息 正视药物的负面信息 扩展医生头脑中的药物清单 抓住新药上市的关键时机 医生的抵触 重树医生对药物的信心 相信自己的产品 第4章 影响处方习惯的因素 各种影响因素 影响医生处方的3个最重要的因素 医生个人的临床经验及其误区 值得信任的同事的意见 第2部分 医药销售艺术 第5章 医药代表是一个职业 第6章 医药代表的拜访频率 第7章 拜访的基本要素 怎么做新产品拜访：HITEC模式 怎么做老产品拜访 第8章 拜访时，讲产品信息的10个障碍 医生太忙了 医生心里满了 有关产品的负面传闻 可恶的守门人 谢绝医药代表拜访 医生脑袋里满了 医生对药物有错误认知 不可预知的副作用 有关药物费用的争执 第9章 关系销售 第10章 医生处方的“舒适区” 第11章 拜访的最后一步：销售缔结 第12章 真正改变处方习惯的秘诀 一切从关系开始 改变，始于医生自己想改变 第13章 医药代表的11种错误 错误1：把自己放在病人之前 错误2：不尊重忙碌的医生 错误3：谈论其他医生的处方量 错误4：只谈生意 错误5：拜访时，常说竞争产品的坏话 错误6：急着套近乎 错误7：回避药物的不良反应和缺点 错误8：医药代表没影了 错误9：缺乏后续支持 错误10：拙劣的拜访 错误11：拜访起来没完没了第3部分 医药代表的价值导向 第14章 职业心态 第15章 每次拜访，能为临床工作带来什么 第16章 医药代表如何成为受欢迎的人 第17章 成功组织学术推广会指南附录A 基本概念词汇表附录B 受管制神经／精神药物分类附录C 调查报告：医生如何看待医药代表

章节摘录

第1部分 了解医生客户　　第1章 医学训练——医生是如何“出炉”的　　关注未来的医生　　有一次，我当实习生在妇产科轮转值班时，经过一个漫长的夜晚，我非常疲惫、饥饿，简直心力交瘁。离开值班室后，我急忙赶往住院部大厅，听说那里有免费早餐。
那天，我遇到了一名医药代表。
他是在过去24小时里第一个对我表示尊重的人，请我吃饭，还给我上了一堂关于一种新型抗生素使用方法的课。
他要求什么回报？
仅仅是我坐在那儿待几分钟的时间。
从那天起，我记住了他的药、资料和他的友善。
　　在整个轮转实习生时期，我很享受这种服务。
当住院医生时，我越发感到精神科领域的临床用药发展太快了。
虽然一些科室、病区里挂着“医药代表免进”的牌子，但医药代表们会创造机会在午餐会和其他不在医院的地点给实习生和住院医生开会、上课。
住院医生们乐于接受医药代表们的教育服务，即使他们的上司不高兴见到医药代表。

第一图书网, tushu007.com

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