

<<实用医药市场营销技术>>

图书基本信息

书名：<<实用医药市场营销技术>>

13位ISBN编号：9787122037626

10位ISBN编号：7122037622

出版时间：2009-1

出版时间：化学工业出版社

作者：乔德阳 主编

页数：278

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>

<<实用医药市场营销技术>>

前言

本教材是根据教育部有关高职高专教材建设的最新文件精神，以高职高专制药技术专业培养方案为依据编写的。

教材在编写过程中广泛征求了医药经营企业专家的意见，力图体现“教、学、做”一体的思想。

在医药市场竞争日趋激烈的情况下，保持销售额的持续攀升，是一线销售人员最为关心的问题。

行业竞争的加剧、市场形势的变化、医药商品使用价值的特殊性，迫切要求销售人员改变传统的销售模式，规范促销行为，提高综合促销能力。

以积极的心态适应变革，才能沉着应对市场挑战。

本书旨在帮助读者掌握新形势下现代医药促销策略、技能、技巧，为医药经营人员入职、提升销售业绩开辟有效途径。

本书可作为高职高专医药类及相关各专业教材，也可作为医药职工培训、自学教材和医药营销人员培训参考书。

本教材具有以下特点。

1.与时俱进分析当前医药市场形式，介绍现代营销理念，引入医药行业新推出的促销技能。

2.任务驱动在学习每章之前必须弄清楚“为什么要学习本章”，明确锁定“要达到的目标”，尤其强调每学必为“会做”，这是本书的创意。

3.案例教学通过鲜活的案例把抽象的理论形象化、感性化，引导读者对问题加以思考。

4.项目实训在每章之后都设计实训项目，通过实训把学习从书本上转移到市场上；把知识从脑中反映到手上；把成绩从作业和卷面体现到做事的能力上；把营销技能从培训现场对应到促销业绩上。

建议实训学时的比重不低于50%。

本教材由徐州工业职业技术学院乔德阳主编，江苏万邦生化医药股份有限公司总经理吴以芳主审。

全书共十五章，参加编写的有：乔德阳（第一、二、四、十一章）；天津渤海职业技术学院孙皓（第三、七章）；河北化工医药职业技术学院段立华（第五章）；徐州工业职业技术学院刘焕（第六章）；徐州工业职业技术学院孙婷婷（第八章）；南京化工职业技术学院李冰峰（第九章）；天津渤海职业技术学院伍丽娜（第十章）；徐州工业职业技术学院吴昊（第十二章）；徐州工业职业技术学院阮浩（第十三章）；徐州工业职业技术学院甘聃（第十四章）；江苏省徐州医药高等职业学校吴杰（第十五章）。

全书由乔德阳统稿。

<<实用医药市场营销技术>>

内容概要

本书根据教育部有关高职高专教材建设的最新文件精神，以高职高专制药技术专业培养方案为依据，以培养面向21世纪、满足医药企业发展需要的高技术应用型人才为指导思想编写。

编写时突出医药营销技术的传授，注重培养实际工作中分析问题和解决问题的能力，内容包括医药市场的营销战略、环境分析、调查与预测、细分与定位、营销渠道、产品策略、定价策略、医药经营管理与GSP、医药促销技术、医药广告技术、商务谈判技术、国际医药市场、医药电子商务等。

使用时可根据本专业教学大纲及教学时间的要求，选取有关章节进行教学。

本书可作为高职高专医药类及各相关专业教材，也可以作为医药企业培训营销人员的参考书。

<<实用医药市场营销技术>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 医药市场营销学的基本概念 第二节 市场营销学的产生与发展 第三节 市场营销学的新进展 第四节 医药市场营销学的新理念 本章小结 复习思考题 实训项目第二章 医药商品与市场 第一节 医药商品 第二节 药品营销企业 第三节 医药营销市场 本章小结 复习思考题 实训项目第三章 医药市场营销战略 第一节 医药市场营销战略概述 第二节 医药市场竞争战略 第三节 医药市场拓展战略 本章小结 复习思考题 实训项目第四章 医药市场环境分析 第一节 医药市场营销环境概述 第二节 微观环境分析 第三节 竞争环境分析 第四节 经济环境分析 第五节 科技与政治法律环境分析 第六节 社会文化环境和自然环境分析 本章小结 复习思考题 实训项目第五章 医药市场调查与预测 第一节 医药市场信息 第二节 医药市场调查方案的拟订 第三节 医药市场调查的方法 第四节 医药市场调查报告的撰写 第五节 医药市场的预测 本章小结 复习思考题 实训项目第六章 医药市场细分与定位 第一节 市场细分 第二节 目标市场选择 第三节 市场定位 本章小结 复习思考题 实训项目第七章 医药市场营销渠道 第一节 销售渠道的作用与类型 第二节 销售渠道设计 第三节 销售渠道管理 本章小结 复习思考题 实训项目第八章 医药市场产品策略 第一节 产品的概念 第二节 产品生命周期 第三节 医药新产品开发 本章小结 复习思考题 实训项目第九章 医药产品定价策略 第一节 价格及相关概念 第二节 影响定价的因素 第三节 定价方法 第四节 定价策略 第五节 药品价格管理 本章小结 复习思考题 实训项目第十章 医药经营管理与GSP 第一节 药品销售管理 第二节 药品市场的监督管理 第三节 售后服务 第四节 经营分析 第五节 后勤管理 本章小结 复习思考题 实训项目第十一章 医药促销技术 第一节 药品促销策略 第二节 医药营销公共关系 第三节 药品推销技能培训 本章小结 复习思考题 实训项目第十二章 医药广告技术 第一节 药品广告概述 第二节 药品广告的技巧 第三节 药品广告的管理 本章小结 复习思考题 实训项目第十三章 商务谈判技术 第一节 商务谈判类型 第二节 商务谈判技巧 第三节 撰写合同的方法 本章小结 复习思考题 实训项目第十四章 国际医药市场 第一节 药品怎样进入国际市场 第二节 WTO与国际医药市场竞争 本章小结 复习思考题 实训项目第十五章 医药电子商务 第一节 医药电子商务简介 第二节 药店服务信息系统简介 第三节 医药连锁管理系统简介 本章小结 复习思考题 实训项目参考文献

<<实用医药市场营销技术>>

章节摘录

插图：

<<实用医药市场营销技术>>

编辑推荐

《实用医药市场营销技术》可作为高职高专医药类及各相关专业教材，也可以作为医药企业培训营销人员的参考书。

<<实用医药市场营销技术>>

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>