

<<医药代理商>>

图书基本信息

书名：<<医药代理商>>

13位ISBN编号：9787540230487

10位ISBN编号：7540230487

出版时间：2013-5

出版时间：俞方权 北京燕山 (2013-05出版)

作者：俞方权

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>

## &lt;&lt;医药代理商&gt;&gt;

## 前言

认识俞先生是在两年前。

某一天，我们俩在一起喝茶，他轻描淡写地告诉我，他正在写一本关于这个行业的小说，我当时暗自惊讶，一个做了多年的职业经理人哪里抽得出时间呢？

而时隔两年，他居然真的不声不响地完成了这本书。

说来惭愧，我虽已在各医药刊物发表文章百余篇，可至今仍未静下心来整理出一本属于自己的书，想到这里，心中敬佩之情油然而生！

我知道，写作是一件苦差事，需要耐得住寂寞，需要心底有不懈的追求，对于在医药领域里做销售的人来讲，实属难得。

国庆前夕，我们在深圳共同参加一个朋友的茶庄开业时又一次见面，俞先生告诉我书要出版了，想让我写一篇序，我爽快地答应了。

《医药代理商》是一部让我感到很亲切的小说，因为或多或少，小说主人公木强身上也有我的影子，确切地说，木强是成千上万个从事医药代理人的缩影。

他是一个从最底层、最一线的医药销售工作中成长起来的普通孩子：贫穷、善良、实在、勤奋，他没有特别远大的理想，也容易满足，和一般人一样有七情六欲，也有自己的脾气。

他想历练自己，想接父母到城里，但也和无数人一样，时常感到迷茫……正是这样一个人，从职业生涯的第一站第三终端的销售工作做起，先后经历了医院销售、招商工作、合作创业等工作环境，在医改大背景下，木强身上折射出了千千万万个医药代理商及销售人员的工作状态与生存状态，也揭示了医药代理这个行业的业务模式、赢利途径、销售方式等。

也许医药代理这个行业很多人并不是太熟悉，而且在时代的推进中，政策不断地变化，医疗代理这个行业在近几年变化非常大。

与医药代理商直接相关的政策，例如基药制度、招标、两票制、流通环节管制等，随着主人公木强的职业成长而一个个出台，伴随着木强工作内容的转换，医药代理模式正悄然发生着变化，这种变化至小说结尾仍没有达到尽头，仍在继续。

在中国，医药营销主要分为三种模式：一是自建终端队伍进行推广销售；二是通过代理商推广销售；三是通过医药批发企业推广销售。

本文反映的就是省级代理商的业务模式及工作特点。

而中国4000多家药企中，有80%主要是通过招商销售产品的；剩下的20%药企中还有一半有招商业务，因此，这本小说揭示的群体工作、生活现状具有一定的代表性。

我不得不提出，由于社会精神归宿的整体缺失，社会环境日益物质化、庸俗化，而这也深深影响到这一群医药工作者；同时，在现实中，我认为医药代理商作为医药健康事业的主要推动者之一，受千年儒家文化熏陶，雅致者也不在少数！

小说花了大量的篇幅叙述了木强的情感历程和他的女人们，他和这些女人之间发生的奇奇怪怪的事，真实揭露了木强作为普通人的精神世界，同时也体现着他的许多“不普通”。

用他自己的话来说，自己也是庸俗的，“不过是红尘里庸俗得稍微有点雅致而已”。

这是一本雅俗共赏的书，无论是医药从业者，还是非医药从业者，都能从这本书中看到医药代理商这样一个群体的业务、工作、生活、所思所想，透过他们看到社会的另一面众生相。

这也是一本职业辅导的书，无论是刚进入工作岗位的初级工作者，还是已经有过若干年工作经验的中高级工作者，看完这本书都会有所启迪。

木强的勤奋、销售技巧及升迁路径等都会给初级者活灵活现的榜样及激励，而中高级人员不但可从木强遭受职业陷害以致愤而离职的事件中获得启发增强防身术，亦可从小说中另一个重要角色余卫华给木强的教导中汲取发展思足各：“老板只能给你舞台，却给不了你的未来。”

” 祝愿俞先生《医药代理商》小说发行顺利，祝愿各位亲爱的读者阅读愉快！

杨昌顺 2012年11月21日凌晨2点30分于杭州

## <<医药代理商>>

### 内容概要

这部小说分为四个部分:

第一章：木强步入医药行业，他带着女友孔沫沫来到一个陌生的小城从事药品销售工作，木强一直努力打拼，从销售员做到了区域负责人，刚有成效，却被年轻有为的老总洪启千提为医院代理。

第二章：木强进入大城市，开始和医院打起了交道，在木强事业的重新开始，新上任的部长却处处打压自己，他在和医院的沟通中也存在很多问题，但是他都在克服和忍耐。

在一次预谋中，女友孔姗姗离开了自己，木强崩溃了，离开了这家自己奋斗多年的公司。

第三章：木强开始创业。

精明的医药代表余卫华给了木强很大的帮助，合作对象是洪启千的同学和对手聂子刚，聂子刚对他亲切又陌生，他认识了一个刚毕业很文艺的女孩莫涓，但是他对自己现在的爱情表现出了很矛盾的一面。

第四章：两年后，木强的创业见了成效，聂子刚开始处处限制他，因为利益，也因为其他。

聂子刚的高明和很多不可预见的问题，他决定选择离开。

于此同时，孔姗姗离开自己的阴谋也浮出了水面。

<<医药代理商>>

作者简介

俞方权，男，70后，安徽含山人，高级企业管理人，营销策划人，从事医药行业多年。现在江西同德医药有限公司工作，是一名他是诚恳的从事医药行业的工作人员。爱生活，对待生命认真。

<<医药代理商>>

书籍目录

序第一章第三终端第二章招商第三章医药代理第四章A城B梦后记

## &lt;&lt;医药代理商&gt;&gt;

## 章节摘录

1 雨一直在下，已连下几天，下得莫名其妙，没有一点个性，到处滴滴答答。

木强看着一大堆塞在洗衣机里的衣服，脑袋乱作一团。

也不知道这场雨下到什么时候是个头，关键是快没衣服换了。

昨晚同几个哥们打完麻将已经凌晨两点多，刚醒来。

他想去冲一个澡，然后再吃点什么，此时的胃里却翻江倒海。

他坐在靠街的米粉店里，要了一碗汤。

他一边观雨，一边狠狠地把烟吸入肺部，却还是吸不出烟味儿，想是昨晚被那帮无赖灌多了。

也不知自己后来是怎么爬上床的。

快十点了，小餐厅空空荡荡的已经没有什么人。

店老板窝着身体整理着抽屉里零零碎碎的票子，而他身材臃肿的妻子，坐在窗前，手托着下颌百无聊赖地看着外面的雨。

喝完没滋没味的汤，他顺手拿了一份上面沾满了油腻的晨报。

想看看什么，却什么也看不下去。

外面的雨越下越大，一切都模模糊糊。

一个年轻女子走进餐厅。

自衬衣内隐隐透露出黑色胸罩，一条黑色超短裙下露出让人心旷神怡的白色肌肤，走路的足音像极了屋檐滴落的雨声，让人无端的厌烦。

看着她点了几个鸡蛋和一碗乌鸡汤，木强觉得她很会保养自己。

下意识又多看了她一眼，正好碰上她散漫的刘海下肆无忌惮的眼睛直直盯着这边，那眼神活像是站在讲台上的老师淡定地停下手中的粉笔看着下面正在做小动作的学生。

木强落荒而逃，出了门长长地舍予了口气。

来电话时，整个城市还在倾盆大雨，木强正打车前往与朋友约好的商城，铃声想起，手机屏幕上显示一个陌生号码，木强看了一眼，然后放下，很快那头又打了过来。

“知道我是谁吗？”

“一个女人的声音。”

“不知道。”

“忘得挺快呀。”

“那你是？”

“美女‘菜地’。”

“你好啊，美女，找我有事？”

“难道找你还要义务性的吗，想找就找，想见才见？”

“她咄咄逼人。”

有一次通过视频看到她的一瞬间，就莫名地对她有了种亲近感。

飘逸而略略弯曲的头发、悠然的眼神和微笑里那种玩世不恭，就开始对她充满了一种欲知的渴望。

“好长时间没见到你上线了，最近忙吗？”

“还好，瞎忙。”

“他在路边下车。”

“对了，下午我带你去玩漂流！”

“她说得不容商量。”

“这么大的雨去漂流？”

逗我玩吧，美女。

“谁逗你玩，我在很认真地和你说话，下雨天很刺激的。”

“就我这一大把年纪，就不和你折腾了，抱歉。”

雨越下越大，木强的裤脚已经湿透。

“你该不会是在这积满水的大街上漂流吧？”

## &lt;&lt;医药代理商&gt;&gt;

”他开玩笑问，随手点燃一根烟。

“爱去不去，我自己玩！”

”她挂了电话，好像他们很熟。

木强拿着电话一头雾水，真是无厘头，他想。

木强在这个城市生活不久，在这儿没多久就被“随缘”网吧主管章起跃怂恿，和她联系上了，到现在都不知他的居心何在。

他的业务刚起步，一个月的大部分时间都待在出租屋里，守着女友陌沫。

而他觉得自己是一个胸无大志的人，过着闲散的生活，偶尔地站在天桥上看肤色各异的美女，或在电脑前写上一点自己的小悲喜。

虽平淡，他却心满意足地享受着这样波澜不惊的生活。

至少现在他对物质没有那么强烈的欲望。

陌沫说他是一个没出息的男人，对物质没有期望的人是真正的庸俗。

庸俗的解释在她那里很哲学，他无法理解。

这是她一年后的话，他却并没有意识到陌沫的变化。

这段时间他和“菜地”聊得很欢，仿佛相识的美好从过去跨越多年才接近当下，显得珍贵。

人生地不熟时，是她拉近了他与这座小城的距离，木强开始慢慢适应异乡的环境，改变了他对这个陌生城市的不安与恐慌。

小城由此在他的心中越发变得生动可爱。

章起跃的意思是这次必须去。

“去你的头，她晚上约我喝咖啡呢。”

”木强掐灭了烟对着他的胸口就是一拳。

“那也行，我估计在武上那个地方你也玩不了这刺激的玩意。”

”章起跃一脸的坏笑。

上了2路公交车，想着某剧中轻舞飞扬与痞子蔡在咖啡店前见面的情景，那个长发飘逸的女主角……木强满心欢喜。

站在深绿色欧洲式建筑风格的咖啡店前，他有点心跳加速，侍者很优雅地给他鞠了一躬。

生意挺好。

落地玻璃窗前，三三两两的情侣小口啜饮着，带着隐约的快感，正努力优雅地摆弄着锃亮的瓷杯，从对方飞扬的神态里感受着小资的情调。

他环顾了下四周，靠窗的位置处，站起的女孩似乎在朝他招手。

叶子比视频中漂亮，素面朝天，笑起来鼻梁上有浅浅的V形条纹，嘴角微微上翘，柔软的棕色卷发遮住了两边的脸颊，比轻舞飞扬更骨感一些。

P2-4

## <<医药代理商>>

### 后记

初写这篇小说在2007年，写了五万字左右，后因种种原因，未能坚持。

2009年年末的一天，突然有了一个强烈的愿望，是不是要给自己留下点什么？

那些曾经发生在身边的关于医药行业的故事，我急切地想通过什么表达出来。

于是下定决心一定要完成这个愿望。

所以，在每个夜深人静的午夜，我打开心扉，对着满屏的文字，与它们同快乐、同悲伤！

即使头发开始掉落、手指开始发麻，我也在思索着我的生活，敲击着手下的键盘。

就像女人十月怀胎一朝分娩一般，终于，我有了自己的“孩子”，过程虽然艰难，却很幸福。

医药代理商是我的职业，也是我的标签，我写它，仅仅是想记录一些我看到的、接触的事，而木强的几段感情经历中折射着整个医药代理行业这些年来的发展历程。

侧边描述了医药代理整个行业从低端市场到高端市场销售的发展过程，也展现出主人公“木强”面对人生不断认知和感悟生命的过程。

每个故事既有它的独立性，又有它的完整性。

是主人公木强从自身的经历开始了这一段的人生旅程。

每个从事这个行业的人士都能在其中或多或少找到自己的影子，收获自知。

无论是木强有点颓废的生活方式，还是工作时充满激情的人生态度，以及他在销售上的成熟或不成熟的做法，只要能让还在从事这行的人悟出点什么，也就足够。

无论如何，呕心沥血却无怨无悔，终于完成了一生中一件很重要的事。

为自己加油！

为这个行业美好的明天加油！

在此，由衷地感谢这么多年来，对于作者生活和事业上提供帮助的以及这本书得以出版的所有人：明瑞勤、涂苏婷、赵琳……特别感谢老乡王红伟先生的厚爱与支持，没有他的鼓励也就没有这本书，再次对他表示敬意！

还有那些在我生命里给过我指导的所有人，在此一并谢过。

俞方权 完稿于2012年11月19日



## <<医药代理商>>

### 编辑推荐

俞方权的小说《医药代理商》是一本雅俗共赏的书，无论是医药从业者，还是非医药从业者，都能从这本书中看到医药代理商这样一个群体的业务、工作、生活、所思所想，透过他们看到社会的另一面众生相。

这也是一本职业辅导的书，无论是刚进入工作岗位的初级工作者，还是已经有过若干年工作经验的中高级工作者，看完这本书都会有所启迪。

木强的勤奋、销售技巧及升迁路径等都会给初级者活灵活现的榜样及激励，而中高级人员不但可从木强遭受职业陷害以致愤而离职的事件中获得启发增强防身术，亦可从小说中另一个重要角色余卫华给木强的教导中汲取发展思足各：“老板只能给你舞台，却给不了你的未来。”

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>