

OTC药品推广策略与销售管理

主讲：黄伟文

黄伟文老师简介



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

手机：13979104266

微信：hwwpd8888

QQ邮箱：897681119

培训宗旨

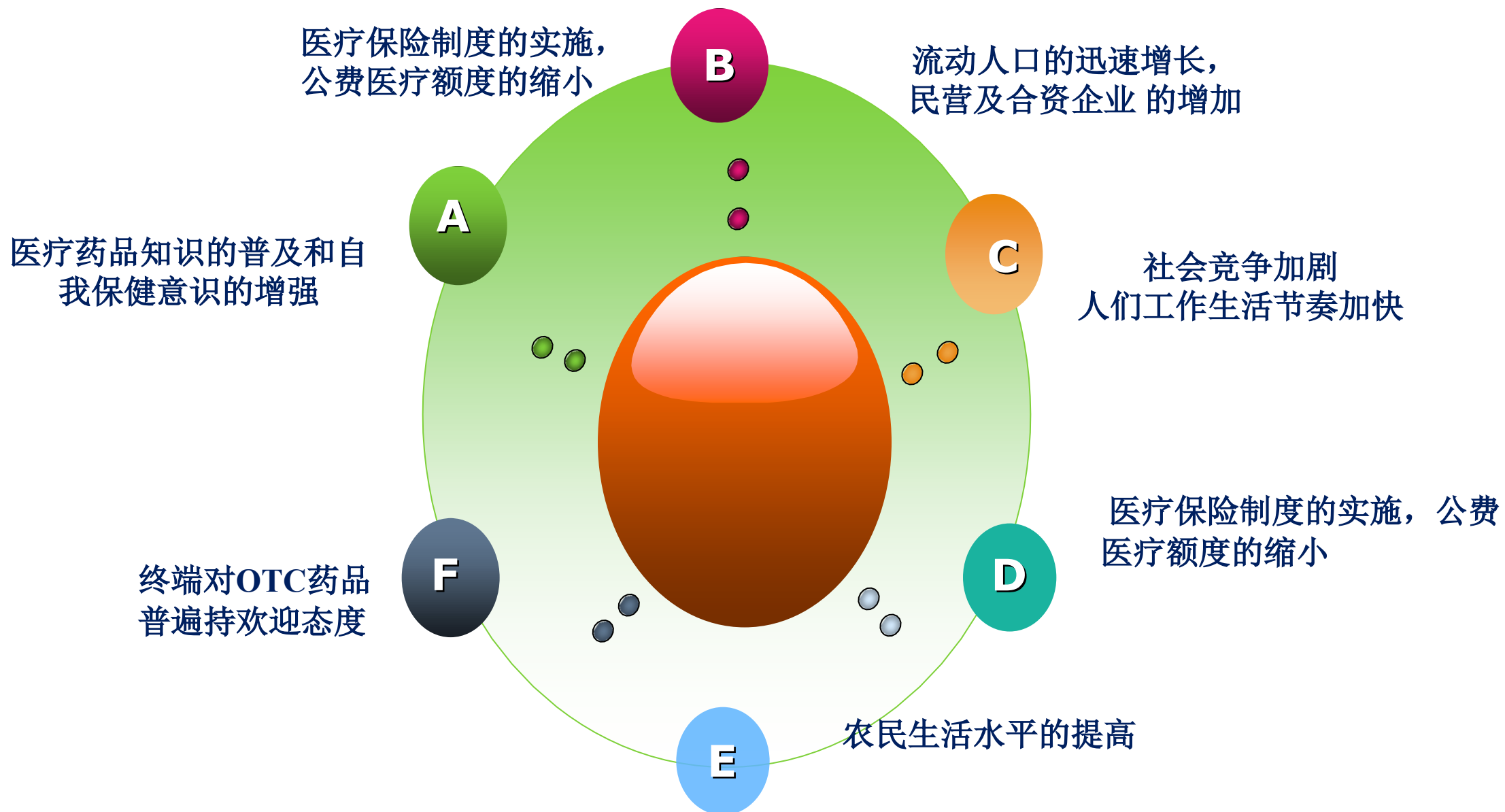
:

◆ 我们所需要的不仅仅知道什么是好的结果，而且需要知道为什么是好的结果。

◆ 更重要的是如何才能从现在开始走向更好，到达我们的终极目的。

一、OTC市场开展壮大的良好环境

具体表现为以下几个方面:



二、OTC药物的四大特点

应用平安（七个方面）

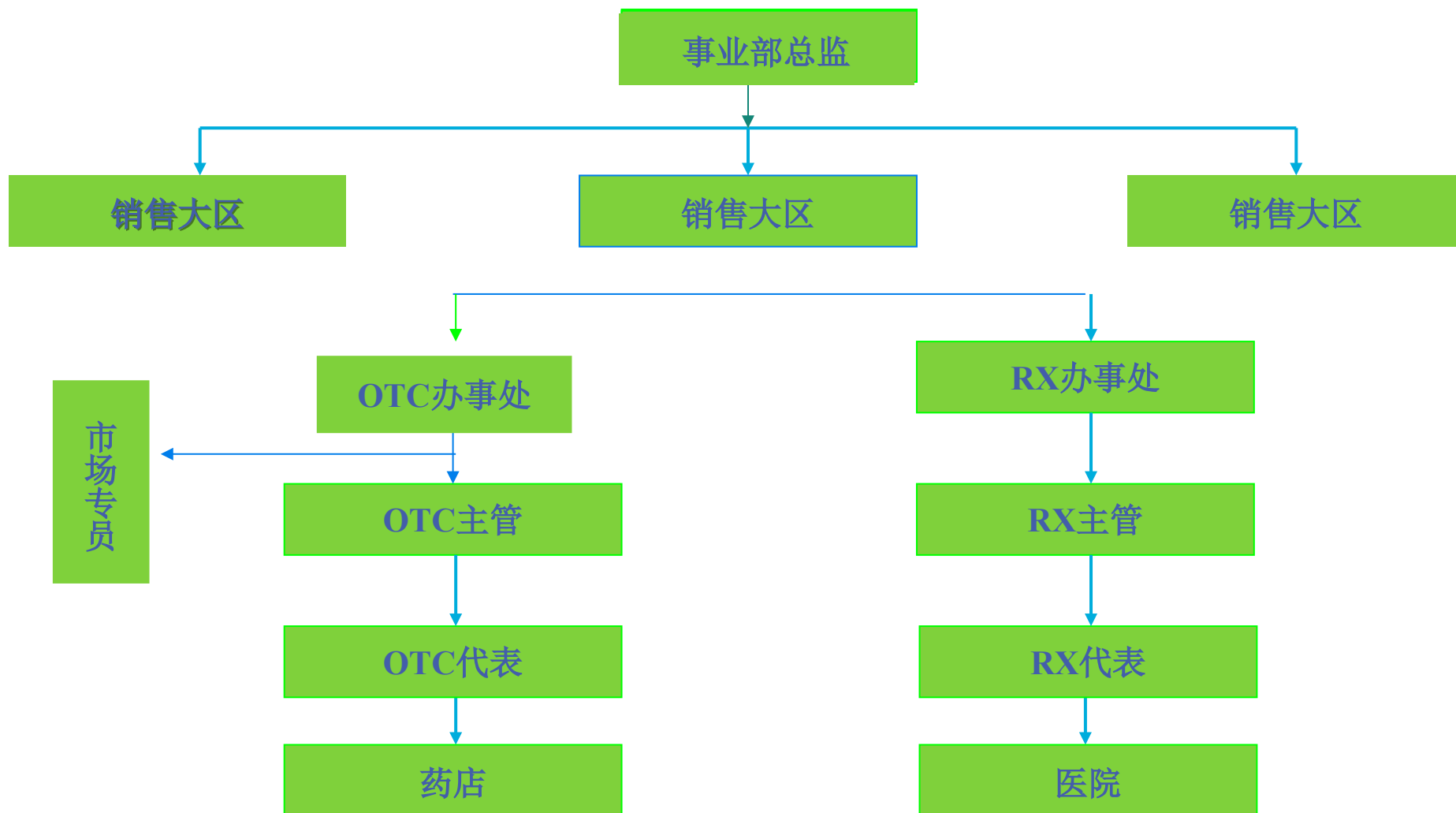
质量稳定（四个方面）

疗效确切（三个方面）

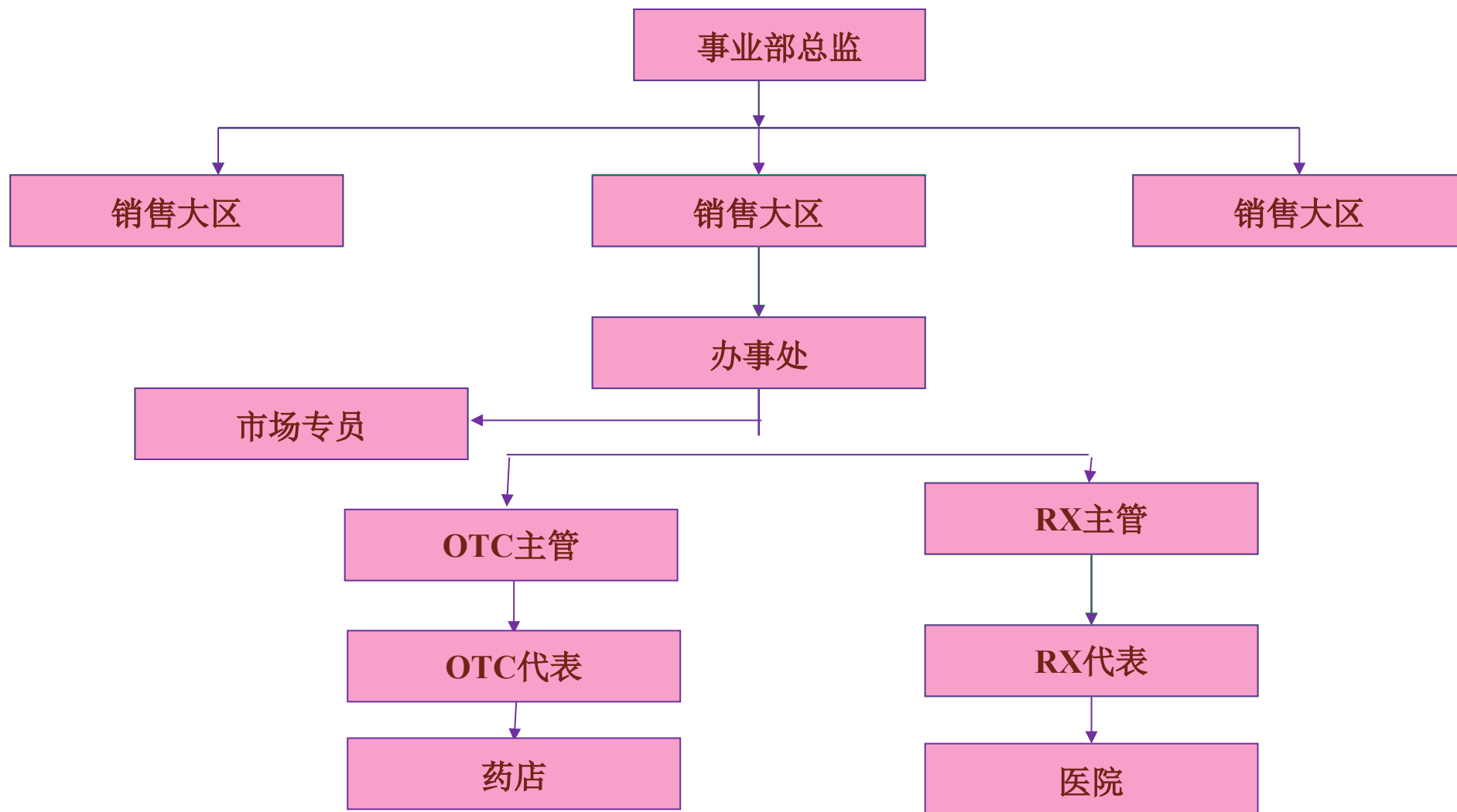
应用方便（两个方面）

三、OTC销售五种组织架构模式：

B模式:



C模式:



A、店员培训内容如下：

- 公司介绍
- 相关医学知识
- 产品介绍

店员教育的几种形式

OTC代表日常拜访时节
店里来了**新店员**时
个别店员对产品有**异议**时

一
对
一
店
员
教
育

OTC一对一沟通
避开营业高峰期
选在柜台前或药店一角

新产品认知推广会

适用：

产品上市之初

集中区域市场目
标柜组组长、驻店
药师 不需要一般
店员参加 以媒体
形式讲解产品
结合卖场管理知识
培训 礼品发放

特点：

以点带面下面其它
店要跟上
快速与目标店员达
成默契、统一认识

方式：

小型店员教育会议
有奖问卷
店员联谊（或答谢）
会
创新，还是创新！

对店员教育应强调以下几点

- 要经常创新。
- 店员教育方案应纳入整个公司（或OTC部）营销方案中，并进行阶段性策略检查。
- 尽量和公益活动结合起来。

店员培训的精髓

- 唯有创新，方能不败。
- 连续的教育营销行为应一环扣一环。
- 提高品牌的知名度和美誉度。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/008136060053007003>