

大学课程

制药行业销售流程





tech 科学技术大学

大学课程 制药行业销售流程

- » 模式: 在线
- » 时长: 6周
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表: 自由安排时间
- » 考试模式: 在线

网页链接: www.techitute.com/cn/pharmacy/postgraduate-certificate/sales-process-pharmaceutical-industry

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

16

05

方法

20

06

学位

28

01 介绍

数字生态系统将通常面对面的制药业务转移到了一个更大的、技术驱动的环境中。在这种商业模式的转变过程中,药剂师必须调整他们的销售和沟通技巧,既要与患者沟通,也要与该行业的其他参与者沟通。这些变化促使 TECH 设计了这个 100% 在线的学位,你将在其中深入学习说服技巧、沟通渠道、忠诚度战略和人才管理。所有这一切,通过灵活的教学模式,将使毕业生有机会协调他们的日常活动,全面更新这一领域的知识。



“

通过 TECH, 你将加强自己在医药领域产品商业化方面的技能”

技术创新加上深入了解市场的改良技术,使制药业在全球范围内继续保持每年显著的经济增长。产品营销不仅需要了解产品自身的特点,还需要应用销售、沟通、客户获取和忠诚度方面的技术。

在这方面,关键是药剂师要了解本行业在这一领域最显著的发展,以保持适当的营销策略。为此,TECH 开设了制药行业销售流程大学课程课程。

因此,在 150 个课时的教学过程中,毕业生将全面了解商业部门的最新结构、开展医疗访问的技能、在销售点开展促销活动或实施客户跟踪或个性化方案。所有这一切,都采用了理论联系实际的方法和当前学术界最好的教材。

这样,专业人员就有了一个独特的学术选择,其特点是内容质量高,使用灵活。学生们只需要一个能连接互联网的数字设备能随时查看虚拟平台上的内容。

这个**制药行业销售流程大学课程**包含了市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- ◆ 由药学专家介绍案例研究的发展情况
- ◆ 这个课程的内容图文并茂、示意性强、实用性强为那些视专业实践至关重要的学科提供了科学和实用的信息
- ◆ 可以进行自我评价过程的实践练习,以提高学习效果
- ◆ 其特别强调创新方法
- ◆ 理论课、向专家提问、关于有争议问题的讨论区和这个反思性论文
- ◆ 可从任何连接互联网的固定或便携设备上访问内容

“

你将深入了解医药销售代表的道德和沟通责任,这对建立信任和稳固关系至关重要”

“

通过攻读这个由 TECH 设计的大学学位,你将在销售点加强促销策略”

你将掌握更多说服和谈判技巧,成功完成商业交易。

通过本课程的理论和实践方法,你将提高销售沟通技巧。

这个课程的教学人员包括来自这个行业的专业人士,他们将自己的工作经验带到了这一培训中,还有来自领先公司和著名大学的公认专家。

它的多媒体内容是用最新的教育技术开发的,将允许专业人员进行情景式学习,即一个模拟的环境,提供一个身临其境的培训,为真实情况进行培训。

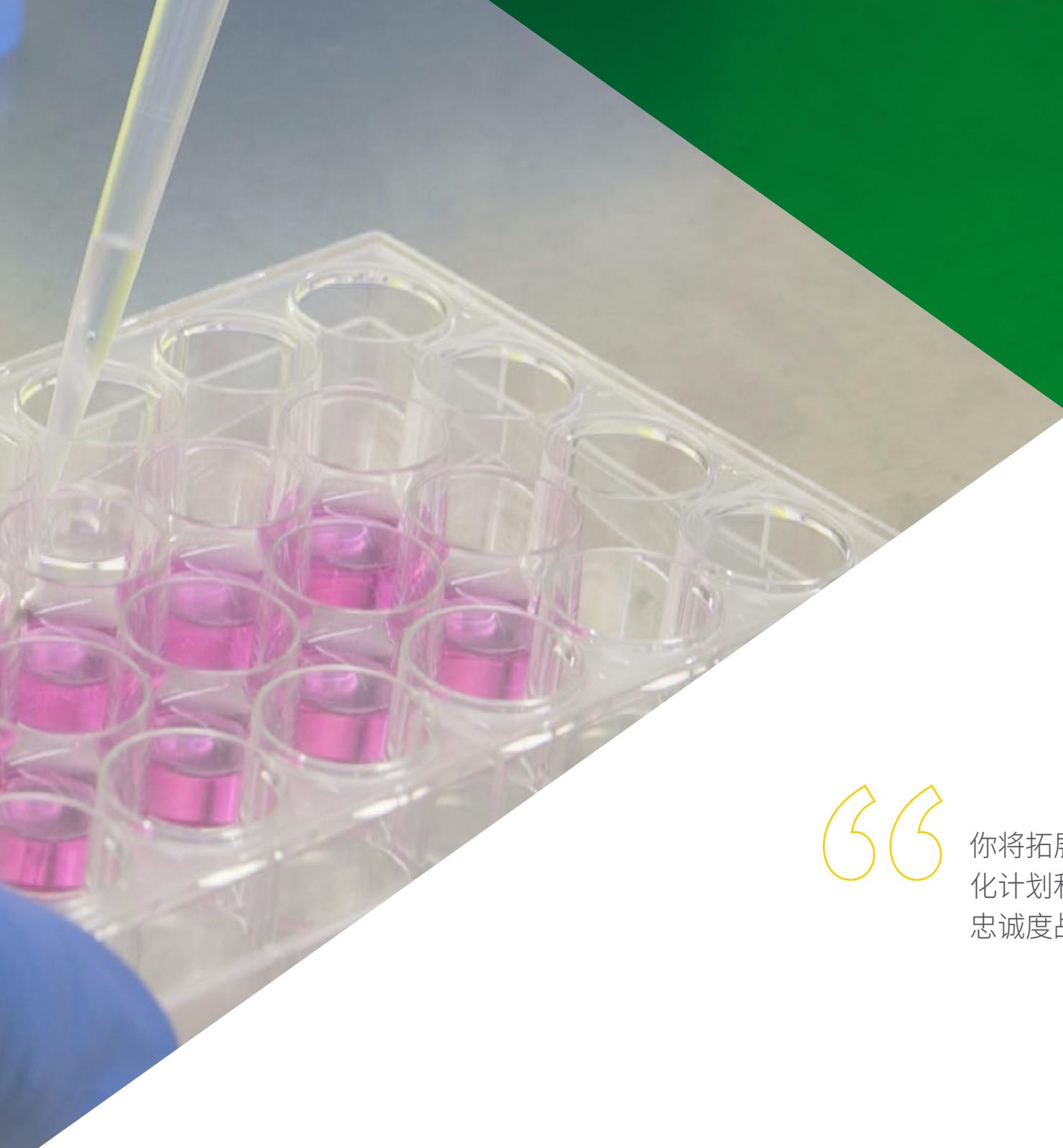
这个课程的设计重点是基于问题的学习,藉由这种学习,专业人员必须努力解决整个学年出现的不同的专业实践情况。为此,你将获得由知名专家制作的新型交互式视频系统的帮助。



02 目标

这个学位旨在为制药专业人员提供全面的最新知识和技能,以便在制药行业成功实施营销技术。通过这种方式,他将扩大自己推广和销售产品的能力,并在一个不断发展的行业中发挥谈判者和顾问的作用。为实现这一目标,TECH 提供了先进的教学大纲,并辅以大量的教学材料。





“

你将拓展技能, 通过个性化计划和服务制定客户忠诚度战略”



总体目标

- ◆ 获得制药行业的专业知识
- ◆ 加深对制药业的了解
- ◆ 深入了解制药业的最新发展
- ◆ 了解制药业的结构和功能
- ◆ 了解制药行业的竞争环境
- ◆ 了解市场调研的概念和方法
- ◆ 使用市场调研技术和工具
- ◆ 开发制药行业特有的销售技能
- ◆ 了解制药行业的销售周期
- ◆ 分析客户行为和市场需求
- ◆ 培养领导技能
- ◆ 了解制药行业管理的具体方面
- ◆ 应用项目管理技术
- ◆ 了解制药行业市场营销的原则和基本原理





具体目标

- 开发制药行业特有的销售技能
- 调查制药业的销售周期
- 分析客户行为和市场需求

“

通过这个课程的学习,你将掌握最新的沟通工具和技巧,从而最大限度地提高制药行业的客户满意度”

03

课程管理

药剂学领域杰出的师资队伍使该学位与众不同。他在该行业的丰富经验体现在整个课程中通俗易懂的教学大纲中。感谢他们在制药业和市场营销领域拥有丰富的经验, 专业人员将有机会提高自己的商业技能。因此, 这种学术经历对于那些希望由该领域的真正专家提供最新知识的毕业生来说, 是一次难得的机会。





“

由药品营销专家制定的优秀教学大纲将指导你完成这一更新过程”

管理人员



Calderón, Carlos 先生

- ◆ Puerto Galiano S.A.公司市场营销和广告经理
- ◆ Experiencia MKT 营销与广告顾问
- ◆ 马尔科-阿尔达尼营销与广告总监
- ◆ C&C Advertising首席执行官兼创意总监
- ◆ 爱思唯尔营销与广告总监
- ◆ CPM 广告与营销顾问公司创意总监
- ◆ 马德里 CEV 广告技术员

教师

Rivera Madrigal, Víctor 先生

- ◆ EIE medical 客户经理
- ◆ Innovasc Integral Solutions S.L公司医务访客
- ◆ UCC 欧洲公司销售专员
- ◆ 医疗保健营销技术员



“

借此机会了解这个领域的最新发展,并将其应用到你的日常工作中”

04

结构和内容

这个大学课程将向药剂师全面介绍制药业销售流程的最新情况。为此，这个课程将引导你深入研究销售部门的结构、商业关系中的沟通、忠诚度战略和销售业绩的演变。此外，还有一个内容丰富的教育资源库，可通过任何联网的数字设备全天 24 小时使用。



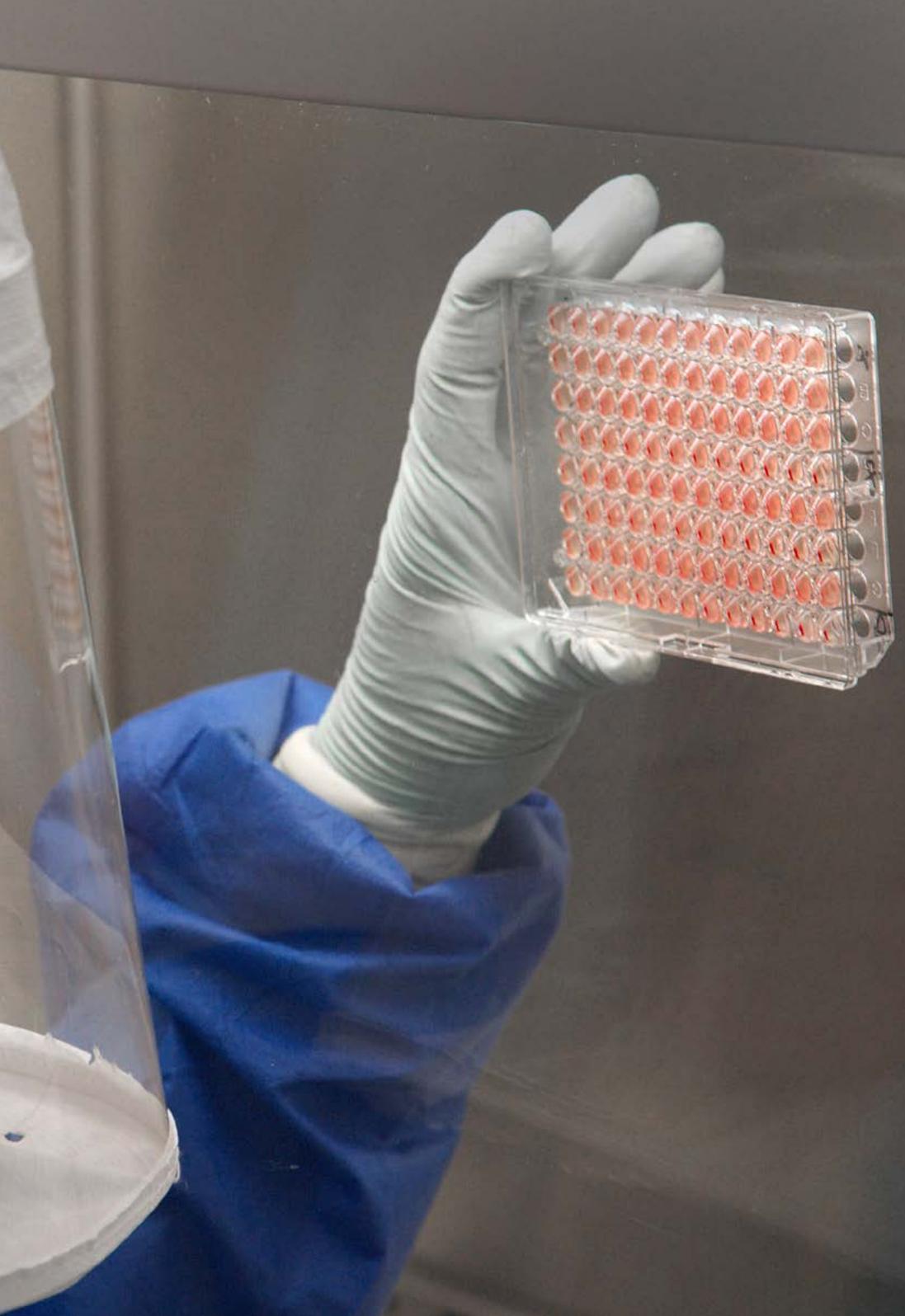
“

Relearning 方法将使你有机会
在很短的时间内巩固关键概念，
减少长时间的学习”

模块 1. 制药行业销售流程

- 1.1. 商业部门结构
 - 1.1.1. 分层结构
 - 1.1.2. 组织设计
 - 1.1.3. 商务部门的职责
 - 1.1.4. 人才管理
- 1.2. 就诊
 - 1.2.1. 健康访视员的职责
 - 1.2.2. 健康访客的职业道德
 - 1.2.3. 有效沟通
 - 1.2.4. 产品知识
- 1.3. 销售点促销活动
 - 1.3.1. 行动目标
 - 1.3.2. 视觉营销
 - 1.3.3. 材料管理
 - 1.3.4. 影响评估
- 1.4. 销售技巧
 - 1.4.1. 说服原则
 - 1.4.2. 谈判技巧
 - 1.4.3. 科学更新
 - 1.4.4. 处理反对意见
- 1.5. 销售中的沟通
 - 1.5.1. 对不同渠道的分析
 - 1.5.2. 口头交流
 - 1.5.3. 非语言沟通
 - 1.5.4. 书面交流
- 1.6. 忠诚度战略
 - 1.6.1. 忠诚计划
 - 1.6.2. 个性化客户服务
 - 1.6.3. 监测计划
 - 1.6.4. 合规计划





- 1.7. 客户跟踪
 - 1.7.1. 客户跟踪工具
 - 1.7.2. 满意度
 - 1.7.3. 沟通技巧
 - 1.7.4. 数据的使用
- 1.8. 销售周期分析
 - 1.8.1. 数据解释
 - 1.8.2. 周期分析
 - 1.8.3. 销售周期规划
 - 1.8.4. 销售周期管理
- 1.9. 销售业绩评估
 - 1.9.1. 绩效指标 KPI
 - 1.9.2. 效果分析
 - 1.9.3. 生产力评估
 - 1.9.4. 评估产品的盈利能力
- 1.10. 销售技术工具
 - 1.10.1. CRM
 - 1.10.2. 销售队伍自动化
 - 1.10.3. 路线优化
 - 1.10.4. 电子商务平台

“

你将通过关键绩效指标 (KPI) 深化对销售业绩的评估, 并通过最精确的技术分析其有效性”

04 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的：**Re-learning**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。



“

发现 Re-learning, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

在TECH, 我们使用案例法

在特定情况下, 专业人士应该怎么做?在整个课程中, 你将面对多个基于真实病人的模拟临床案例, 他们必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。随着时间的推移, 药剂师学习得更好, 更快, 更持久。

和TECH, 你可以体验到一种正在动摇世界各地传统大学基础的学习方式。



根据Gérvas博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个“案例”, 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。至关重要的是, 案例要以当前的职业生活为基础, 试图重现专业药剂医学实践中实际问题。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的药剂师不仅实现了对概念的吸收, 而且还, 通过练习评估真实情况和应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对学生的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



Re-learning 方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了8个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究: Re-learning。



药剂师将通过真实案例和在模拟学习环境中解决复杂情况来学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的, 以促进沉浸式学习。

处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标, Re-learning 方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法,我们已经培训了超过115000名药剂师,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

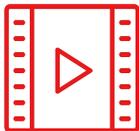
Re-learning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的药剂专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



录像技术和程序

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展,以及当前药品护理程序的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严格的方式进行解释和详细说明,以利于同化和理解。最重要的是,你可以想看几次就看几次。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





由专家主导和开发的案例分析

有效的学习必然是和背景联系的。因此, TECH将向您展示真实的案例发展, 在这些案例中, 专家将引导您注重发展和处理不同的情况这是一种清晰而直接的方式, 以达到最高程度的理解。



测试和循环测试

在整个课程中, 通过评估和自我评估活动和练习, 定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式, 学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的作用:向专家学习可以加强知识和记忆, 并为未来的困难决策建立信心。



快速行动指南

TECH以工作表或快速行动指南的形式提供课程中最相关的内容。一种合成的, 实用的, 有效的帮助学生在在学习上取得进步的方法。



06 学位

制药行业销售流程大学课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的大学课程学位证书。





“

顺利完成这个课程并获得大学学位，无需旅行或通过繁琐的程序”

这个**制药行业销售流程大学课程**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**大学课程学位**。

TECH科技大学颁发的证书将表达在大学课程获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**制药行业销售流程大学课程**

官方学时:**150小时**



健康 信心 未来 人 导师
教育 信息 教学
保证 资格认证 学习
机构 社区 科技 承诺
个性化的关注 现在 创新
知识 网页 质量
网上教室 发展 语言 机构

tech 科学技术大学

大学课程
制药行业销售流程

- » 模式: 在线
- » 时长: 6周
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表: 自由安排时间
- » 考试模式: 在线

大学课程

制药行业销售流程