医药销售团队执行力与高效沟通

产品名称	医药销售团队执行力与高效沟通
公司名称	杭州石屹企业管理咨询有限公司
价格	30000.00/个
规格参数	
公司地址	滨江区
联系电话	0571-28284042 13221012602

产品详情

执行有力 沟通有效——医药销售团队执行力与高效沟通

课程背景：危险越大，汇报越大。今年4月8日起北京的医药改革率先上线，标志着我国医药深化改革正式启动。两票制、一票制、零药价正式成为我国未来医药主题。面对我国医疗体制改革的不断深化与加强，医药产业面临着整体的升级与优化。我国医药行业如何面对的挑战，药厂、药商、医院都面对着利润空间变小，传统的药品销售模式和服务模式都将发生巨大的变化，医药行必将重新洗牌。医药行业已经嗅到寒冬将至，将步入行业红海。但是危险越大，汇报越大。在洗牌变革的过程中也是各个医药机构新的机会来临之际。医药产业将走向真正的蓝海。此时当危机到来的时候各大医药公司更加需要一支高效执行，沟通有力的销售团队能够完成业绩的提升和转化。确保公司的利益和团队利益。而本课程着眼于医药新政体系的升级，寻找新的医药行业的突破口，新的业绩增长点。打破现有公司各个团队之间的沟通壁垒塑造执行有力的销售团队。 课程收益：1.认识：执行力的含义，领会执行力不足的原因；2.掌握：如何提升工作效率的方法；3.提高：企业中基层的执行水平；4.改善：打造一套行之有效的执行力系统；5.激发：学员的潜能，全力以赴、不折不扣，做一个较强执行性的人。 课程时间：1.5天，6小时/天授课对象：医药公司销售总监、销售经理、省代销售经理、区域销售经理、销售代表授课方式：讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+沙盘体验+情景模拟+实操演练授课亮点：本课程将采用教练技术与领袖风采体验式授课，能刚好达到课程效果 课程大纲第一讲：医药改革对团队执行的影响一、我国医药改革的四大需求思考讨论：为什么我国要进行医药改？1. 需求一：中国经济改革增长的需求1）医药大健康产业将成为中国经济的新增长点2）中国经济增长向第三产业转型3）医药大健康产业化的升级改造2. 需求二：资本市场投资需求1）资本市场有大量资金需要投放2）医药大健康产业投资轻回报高3）医药大健康产业资本投入过少3. 需求三：人民群众的需要1）医药服务服务需求的变化2）收支与医药服务的变化3）国民病种的变化4）慢性病时代已到4. 需求四：医院多元发展的需要1）服务将成为医院的又一核心价值2）医疗技术的回归3）医生价值的最好体系案例：1. 2016/2017年度政府工作报告2. 2017年发改委公立医院药价改革报告二、医药新政改革的五大挑战1. 挑战一：政府（改善民生，优化产业）2. 挑战二：资本（降低门槛，资金融入）3. 挑战三：医院（转化矛盾，服务第一）4. 挑战四：医生（体现价值，重塑形象）5. 挑战三：行业（创新升级，重新洗牌）案例：1. 两票制、一票制相关制度2. 零差价价格体系3. 4月8日医药新政北京上市三、医药行业改革的六大机遇1. 机遇一：医保联动，从医院走向药店2. 机遇二：医事服务，从医生走向民众3. 机遇三：网店新政，从线下走向线上4. 机遇四：资本开放，从公立走向民营5. 机遇五：两票药价，从公关走向服务6. 健康意识，从治疗走向健康案例：1. 淘宝、京东、顺丰的医药之路2. 万达集团投资医疗产业 第二讲：高效执行创造价值一、

什么是执行力1. 何为执行力2. 何为高效执行二、执行力就是生命力1. 三分战略，七分执行2. 执行力就是核心竞争力三、执行力的细分1. 组织执行力2. 个人执行力四、影响执行的因素1. 外部因素2. 主体因素五、执行者的执行素质1. 执行者的主要素质2. 执行力培养方法3. 改变执行外因的方法 第三讲：高效执行的误区一、盲目乐观定目标1. 盲目乐观意识的根源2. 认真贯彻执行力二、毫无计划乱执行1. 没有计划难出高效2. 计划帮我们理清思路三、眉毛胡子一把抓1. 抓重点是执行成败的关键2. 四象限工作法则四、只求速度不求质量1. 细节决定速度2. 做事前先思考和准备3. 处处做个有心人4. 善于发现和纠正问题五、不管结果只管干活1. 只见干活，不见结果2. 完成的不是想要的六、差不多就行了1. 差不多坏处多多2. 如何将事情执行到位 第四讲：高效执行五大黄金心态一、主动积极的心态1. 主动负责，用心去做2. 不畏艰难3. 不抱怨，抓住机会二、像军人一样服从命令1. 领导一说就要动2. 培养服从意识三、精益求精地关注细节1. 细节决定成败2. 在细节上做到精致完美四、坚忍不拔地执行到底1. 遭遇困难，绝不放弃2. 绝不姑息纵容自己3. 没完成就继续执行4. 无人督促就自我督促五、只有执行到位才算有效执行1. 正确理解上级意图2. 一切以结果为导向3. 细节落实到位 第五讲：高效执行五大角色一、学会自我角色定位1. 定位过高2. 定位过低3. 角色错位二、多重角色适应能力1. 学会适应多重角色2. 培养角色适应能力的方法三、以不同角色思考1. 仅负责自己的岗位还不够2. 不能只做分内的事四、相互协调团队合作1. 团队精神带来高效执行2. 积极融入团队，配合起来五、既是主角也是配角1. 自己是工作的主角2. 自己是团队的配角 第六讲：高效执行六大流程一、目标分解与量化1. 目标分解2. 目标量化二、标准设计与执行1. 标准设计的原则2. 标准制定的要求三、时间划分与管理1. 重要性优先原则2. 经常管理和检查3. 重视零散时间四、岗位职责与操作1. 明确岗位职责与操作规程2. 失职现象原因分析五、过程追踪与监控1. 过程控制注意事项2. 过程监控须及时到位六、结果评估与反馈1. 结果评估的重要原则2. 提高结果评估的方法 第七讲：高效执行沟通技能一、执行中要做到有效沟通1. 沟通是执行的有力保障2. 有效沟通四要素二、沟通的原则与技巧1. 沟通应遵循的原则2. 沟通是心灵的艺术三、沟通的障碍与技巧1. 影响沟通的客观障碍2. 影响沟通的主观障碍四、执行中如何与同事沟通1. 具有以和为贵的集体意识2. 以有利于执行为导向3. 以豁达心态化解矛盾4. 换位思考五、执行中如何与上级沟通1. 与上级沟通才有执行2. 与上级沟通技巧