

# 医药宣传方案(优秀7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 医药宣传方案篇一

我自 200xx年 5 月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

### 一、深圳市场前期的启动情况：

我在 20xx 年 5 月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在 20xx 年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

### 二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对制药的忠诚来完成的。离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

### 三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，做为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉

打击还是医院保安围追堵截;无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访,我都是那样自信!那样快乐!快乐我真心的付出!自信我付出后必然得到的回报!“有志者,事竟成;苦心人,天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时,5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒,仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟(我为工作拜认的干妈)等人销量的同时,又挖掘了一名胶囊的杀手,在反复大量的感情与物质投资后,5月份他销售了300多盒,六月可以超过400盒。而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒,主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严,这两人原是和(药名)的杀手,在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后,我先后六次给他送根雕和盆景六件,六月份他可以销售xx250盒;在得知李严患有咽炎后,我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他,使他经年不愈的咽炎明显好转,六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒,占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下,扎实工作,挖潜上量,到九月份旺季到来时,把销售稳定在1500盒,从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里,回首我在公司的这750多个日日夜夜:两年来,我仅是一名一星代表;两年来,我努力过,挫折过,彷徨过,喜悦过,但从来没有退缩过!现在,我的销售已过三万元,已经为公司建立了牢固的医院销售网络,我相信我已经可以做二星代表了,我恳请公司根据河北市场实际情况,给我信心,给我动力,给我机会,让我做的更多、更好!我将满怀热情,继续在推广胶囊等公司优质产品的道路上铿锵前行!无怨无悔。

## 医药宣传方案篇二

医药公司宣传片是医药公司在推广和宣传自家医药产品时使

用的一种重要手段。宣传片以视听方式展示医药产品的特点和优势，用生动的场景展现病人通过使用医药产品获得康复的情景，以此达到宣传、推销的目的。我在看完多个医药公司的宣传片后深有感触，作为一名营销人员，我希望通过这篇文章分享我的一些心得体会，以期更好地促进医药产品的推广和宣传。

## 第二段：医药公司宣传片的特点

首先，医药公司宣传片是以病人为主要情景背景的，通常会出现病人不断扭曲的面部和身体疼痛的细节，以此引发观众同情病人的心理，再通过使用自家产品的康复效果的展示来加深观众的认可与信任。其次，宣传片以科学理论为支撑，以专业的语言对产品进行解释和推广。基于医药行业的特殊性，宣传片需要强调产品的安全、可靠性以及严谨性，以此对产品实现信任与认可的打基础。最后，宣传片重点展示医药产品的特点和优势，例如使用方便、效果明显等，通过有针对性的宣传让观众对产品的优势和特点有更加清晰的理解和认识。

## 第三段：医药公司宣传片的优点

医药公司宣传片有许多优点。首先，宣传片能够在短时间内传递清晰的信息，使观众迅速了解产品的一些基本特点和优势。其次，宣传片以语言和视觉等多方面展示产品的特点和优势，更容易产生观众的共鸣和信任感。最后，宣传片的效果经过科学的研究和打磨，能够在传播中获得更广泛的传播和宣传效应。

## 第四段：医药公司宣传片的不足之处

然而，医药公司宣传片也有不足之处。首先，很多医药产品宣传急功近利，宣传片中强调产品快速解决问题的效果，但此类做法忽视了产品的慢性病治疗特点。其次，在宣传片制

作中，医药公司过于强调产品的优点，对产品的局限性很少提及和解释，导致有时候医生和病人可能会产生不必要的误解和期望。最后，在宣传片的投放和推广过程中，医药公司有时会忽视观众的个体差异，造成观众的厌烦并削弱产品推广的效果。

## 第五段：结语

总之，医药公司宣传片虽有缺点，但作为医药行业中一种宣传和推广的手段，其优点尤为突出，充分展示了医药公司对于产品宣传和推广的用心和积极性，同时也反映出医药行业在市场竞争愈来愈激烈的当下，对化解压力、增加市场竞争的需求和渴望。我们应该更加深入地了解 and 探究宣传片与营销之间的关系，用更加专业和创新的方式推动医药行业的发展。

## 医药宣传方案篇三

众所周知，技工学校是我国职业教育体系的重要组成部分，它肩负着为国家培养中级技术工人的光荣使命，就社会现状，一面是上百万大学生捧着简历四处求职，另一面随着经济高速发展，对技能人才的需要日益增大，技工学校毕业生供不应求，外出务工人员不具备适合市场需求的职业技能，很难进入工作环境好、工资待遇优的企业务工。

而我校是经省政府批准，隶属xx市社会和劳动保障局领导的全市一所由政府主办的以机电专业为主体兼设其他实用性专业的技能人才培养基地，在良好社会大环境及学校特殊性上，在校学生人数应该不是主要问题，培养、提高学生动手能力，服务于社会才是我们考虑的中心课题。但是数年来，我校招生人数总在70人左右徘徊，严重影响了学校的发展，以次前进，技校的生存已相当严峻。如何搞好招生工作，扩大生源，使xx市技工学校在诸多类型的学校招生大战中立于不败之地，再创往日辉煌。笔者认为应从以下几个方面入手：

1、建立健全完整的招生机构。

2、建立奖励激励机制。

3、及时有效措施。如在招生黄金时间，学校集中教学，集中放假，教职员及全校学生放假期间全员参与招生，不但在招生学校宣传，而且深入学生家中宣传、动员，不便来校学生，学校专车接到学校，以免学生流失，以在校学生带学生记实践学分同时适当减免学杂费等上述这些好的招生办法，我们要及时了解、搜集、整理、提炼，选用。这样我们才能在招生抢夺生源打战中，起步站在不败之地。

许多年来，技校毕业生总的对学校反映是：学校占地宽阔，严谨的教学，严格的管理，较丰富的课外活动，学生基本满意，而实习工厂设备（设施）严重欠缺，操作技能掌握甚少，毕业生安置的工作环境、工资待遇一般，还有一些人为因数造成的负面影响阻碍了招生工作向前发展。但在教职员共同努力下□xx年秋季入校新生81人□xx年夏季校外二个专业、三个班级近100人已顺利开学，秋季入校新生106人，由此说明，办法想到了，大家努力，学校生源总数还会继续提高。

我本人认为下一步要采取的具体措施：

1、在巩固已成功的联合办学的同时继续扩大联合办学规模，力争各县均有两所联合办学模式在招生学校取得成功。

2、招生任务到科，分汉滨区、紫阳县，旬阳、白河县，平利、镇坪、岚皋县、汉阴、石泉、宁陕县，汉滨区东起大同镇西至梅子铺镇，北至叶坪镇五个区片，任务责任到人，科室工作人员团结协作，逐步在各区片建立联系紧密的招生网络，长次以往，招生只是时间问题，再也不会成为困难之事。

3、采取奖惩机制，提高招生工作人员的主动积极性。

(1)、采取行之有效的奖惩机制，提高招生工作人员的积极性的同时可以鞭策招生工作人员的主动性。

(2)、鼓励教职员工积极参与招生工作，学校领导大会小会反复动员，招生是技校各项工作的中心，生源是技校发展的生命线，以技校兴我荣，技校衰我耻，技校就是我的家，生活好坏全靠它的心态，转变其观念，不满足现状，主动参与招生工作，只要大家发自内心关心招生工作，学校生源一定在原基础上大幅提高。

(3)、采取在校学生招学生的措施，可以适当减免其学杂费，也可以为一门实践课记入成绩。

4、校领导对招生工作极为关注的同时，政策要倾斜，在人力、物力、财力上给予大力支持，这样招生工作人员在具体工作中才能手脚放开，大胆工作。

xx年新生入校人数81人，第二学期报名时，因为各种原因，流失生源21人，占总人数26%，如此高的流失率要引起我们的高度重视，我们要在教学、管理、服务等工作中严格要求，学生是我们的主人，搞好各项服务工作，让主人满意是我们的责任，学生满意，安心学习，他们又可以给我们做活的现身宣传，这种宣传效果是我们力所不能及的。总之，只要有校领导正确引导，科室有行之有效的措施，大家共同努力，技校招生工作一定会有新的起色，技校的发展前途辉煌。

## 医药宣传方案篇四

近年来，随着医疗水平的提升和人们对健康的关注度不断提高，医药公司的市场竞争愈加激烈。在这种背景下，一部优秀的宣传片对于医药公司来说，显得格外重要。通过观看各大医药公司的宣传片，我有了一些自己的心得体会。

第二段：宣传片的制作样式

医药公司的宣传片大多采用国外先进的电影制作技术，画面精美、高科技感十足、叙事细腻流畅。制作方通过抓住观众的视觉感受，让人们更加直观地感受到医药公司的实力和产品优势。另外，宣传片的音效也非常重要，一个好的宣传片要有恰如其分的音乐和音效来营造场景和氛围。

### 第三段：宣传片的营销手法

不同的医药公司在制作宣传片时采用了不同的营销手法。有些医药公司以科技创新和产品先进性为卖点，有些则强调产品安全性和专业性。而有些医药公司则主打与患者之间的情感联系，借此加强品牌形象。无论采用何种手法，医药公司的宣传片要让针对受众感到直白易懂，同时通过演示产品作用原理、病症诊断和治疗方法等，让人们更深刻地认识到产品的优势。

### 第四段：宣传片的前瞻性

不少医药公司在宣传片中还展示了公司未来的发展规划和技术研究方向，让观众感到医药公司的未来十分广阔，更加信任和看好这家公司。此外，医药公司在宣传片中也突出了企业社会责任，强调产品的环保性、社会贡献等方面，很好的体现了企业社会责任的担当和社会形象。

### 第五段：宣传片的意义

医药公司的宣传片既能够对市场竞争构成有效的推动，也能帮助患者选择适当的药物、提高医疗行业的整体水平和信誉。同时，通过各类医药公司宣传片的观赏和分析，我们也能够更全面的了解差异化的销售手段，对日后的市场营销策划有着积极的促进作用。

总之，“宣传片之所以能得到广泛关注，除了离不开医药公司实力的支撑之外，制作宣传片也至关重要。做一个语言简



洁、画面精美的宣传片不仅有利于推广产品，还能提升企业形象和市场参与度。”

## 医药宣传方案篇五

禁毒宣传的教育,我们更理解了提高自我保护意识的重要性,要学会拒绝陌生人的东西,不与社会上的不良青年来往,不结交不良朋友,要保持积极向上的健康心态.抵制住诱惑.珍爱生命,远离毒品!下面是禁毒宣传工作心得体会,希望大家喜欢。

### 篇一：禁毒宣传工作心得体会

本周，在院会的组织下，经管系宣传部带领各班观看了时长为15分钟的禁毒宣传片。说起毒品，我们总感觉它离我们很远，看过纪录片后才发现，事实并非如此。其实，它就环绕在我们的身边。

通过观看记录片，我们了解到毒品主要有大麻、鸦片、海洛因、摇头丸、冰毒等几种，它们主要产于北美洲(大麻、鸦片)、欧洲(海洛因、冰毒)、亚洲(大麻、鸦片)等。毒品以其高额利润，令无数人铤而走险，吸毒和贩毒极易诱发诈骗、暴力犯罪、卖淫、艾滋病传播等一系列社会问题，毒品问题还经常与恐怖主义、洗钱和贩卖人口等犯罪行为有所关联。毒品不仅直接危害人们的身心健康，还会给经济发展和社会安定带来巨大威胁。

虽然国际社会在遏制毒品蔓延、打击毒品走私方面取得了一定成效，但是毒品问题仍是当今世界的头等公害。据统计，全球约有2亿人在使用毒品，吸毒人群遍及全球200多个国家和地区，全球每年毒品交易额达8000亿至1万亿美元。此外，全球每年因滥用毒品致死的人数高达20万，上千万人因吸毒丧失劳动能力，吸毒人群日益年轻化。

而整个纪录片中令我印象最深的，正是歌舞厅中滥用毒品的

一幕：因为无知与好奇，太多的纯真少年失去了可贵的青年时期而无法挽回，有了第一口毒烟就永远没有最后一口了，他们慢慢跌入了幽黑的深渊，当他们觉悟时，已没有悔改的机会。

通过这次禁毒宣传片的教育，我们更理解了提高自我保护意识的重要性，要学会拒绝陌生人的东西，不与社会上的不良青年来往，不结交不良朋友，要保持积极向上的健康心态。抵制住诱惑。珍爱生命，远离毒品！

## 篇二：禁毒宣传工作心得体会

人的生命是宝贵的。所以我们要珍爱生命，远离毒品。

这个世上没有真正的神灵，却的确存在着恶魔。毒品就是这魔鬼的化身。如果你了解这种白色瘟疫诞生至今所酿成的惨剧，你就会明白这绝不仅是一个比喻。因为吸食毒品者被毒品所剥夺的也绝不仅是金钱和健康，他们所要付出的代价是灵魂沦丧，家破人亡至生命消逝。这绝不是危言耸听，因为每年为这白色恶魔所害的是无数的生命。

至今，我国青少年吸毒的人数在吸毒总人数中比例达85.1%。85.1%，一个令人惊讶的数字，已经家喻户晓了。使人有着双重依赖，唯有八个字应该紧记：珍爱生命，拒绝毒品。因此我们该做的很多，而且必须从小做起。然而认清毒品的真面目并彻底与其化清界限不仅仅需要无数的禁毒知识，更加需要的是有意识地培养健康的心理和良好的生活习惯：是谨慎地择交朋友和高度的警觉和自制；是树立正确的人生观、世界观、价值观.....也唯有将预防毒品从意识转化为行动，再由行动上的拒绝升华为精神上的排斥，从生命的高度去抵制这中食人瘟疫的诱惑，才有可能做到远离毒品而不受侵害。

没有，无能为力。

人生有的一次生命是无价的，也是脆弱的。它承载着你的亲人，朋友和整个社会赋予你的责任，所以它绝不仅仅是你一个人的。它承受不起任何不负责任的冒险，所以请珍惜你的生命——为自己，也为所有人——永远拒绝毒品。

### 篇三：禁毒宣传工作心得体会

在人生中，我们会被各种各样的善与恶包围着，我们必须分清哪些是善，哪些是恶，哪些是好人，哪些是坏人。当坏人千方百计诱惑你时，不要被一时的假象蒙骗了。“路遥知马力，日久见人心”。我们知道：吸毒是不好的，有些人也想戒毒，可沾染容易戒时难啊，大家都在电视里看过，只要毒瘾一来，如果没有在吸毒品，那种痛苦将生不如死，痛不欲生，多少意志坚强的人都忍受不了。我在各种禁毒宣传画上看到，甚至有的人用各种方法来分散注意力，有的用刀割自己，有的用头撞墙，还有的把牙刷往鼻孔里塞,,,难道他们不痛吗?他们也是没办法的，有的人就索性不去忍受，去向父母或亲戚骗钱。骗不到了就去偷、抢、去杀人。有些人吸毒不是故意的而是在毒品贩子的煽风点火下，或是在朋友的推荐下：“你就试一下而已，再说你意志力不是很强吗?没事的。”这样就会有人也这么想结果就去试一试。就是因为这么一试出大事了，真是一失足成千古恨。

我们是祖国的未来，所以我们应该杜绝毒品。目前，学校毒品预防教育工作在认识上还存在着一些误区：一是怕学生知道毒品。认为禁毒教育会引发学生的好奇心，促使他们冒险尝试；二是认为禁毒教育是公安部门的事，与学校无关。这些认识误区的一个前提，就是目前在校学生吸毒者罕见。事实上，毒品蔓延的速度相当快，若等到毒品在校园时再来教育，则为时已晚。由此可见加强禁毒教育，做好超前预防工作，是解决青少年吸毒问题的根本途径和出路。

至于如何搞好学校禁毒教育，还有待于大家在具体实践中进一步探索，但有一点必须肯定，目前毒品虽尚未在学校出现，

但“防患于未然”总比“亡羊补牢”为好。加强毒品预防教育仍然是学校德育工作的一个方面，我提议，今后学校将从以下几方面开展禁毒工作的实践探索：

一. 统一思想，提高认识，全面开展预防毒品犯罪宣传教育工作。

二. 领导到位，加强对学校禁毒工作的组织领导，多渠道开展形式多样的毒品预防教育活动。

三. 加强教育，增强青少年拒毒防毒能力。

四、开展丰富多彩的文化体育活动。

毒品是会化了装出现的。据说，有些毒品换上了名为“减肥药”的外衣来迷惑爱美的少男少女，他们为了迷人的身材，大量吞食，却不知自己的生命正慢慢开始亮起红灯。

毒品，是让人走向无底深渊的陷阱；毒品，是让人走向犯罪的道路。有人竟然为了买那些昂贵的毒品，去打劫、拐骗、无恶不作。值得吗？生命，因为短暂，所以显得是那么的珍贵；又因为美好，所以我们珍爱它。而毒品是吞食生命的罪魁祸首之一，我们一定要时刻警惕，防止上当受骗，远离毒品。我们要“珍爱生命，拒绝毒品！”

因为我们珍爱那美好的生命，所以要拒绝可恶的毒品！

## 医药宣传方案篇六

今年上半年共销售11□227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中20\_\_年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

\_\_-\_\_年x-\_\_月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

\_\_-\_\_年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求，销售工作计划《20\_\_医药销售工作计划》。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣。

营销计划：根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

### 三、市场支持

为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成70万盒的销售回款，对市场铺底必须达到110万盒2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20\_\_内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

四、管理建议公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc□会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。要求公司做好如下的工作：

#### 二、目标明确：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

#### 三、分工仔细：

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。因此，具体要求为：

1、成都的智能：负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能；提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

四、具体的要与安排：

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：

1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理

## 医药宣传方案篇七

为期两个星期的销售实训结束了，我在这两个星期的实训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这两个星期的实训做一个工作小结。但接到企业实训的消息时候，第一感觉是让人兴奋的，因为对于一个在校学生

来说，第一次以班级为单位进入的企业参加真真正正的工作实训，真正接触社会上的工作，真正与客户打交道，实属不容易，机会难得。

为了能够更好地适应外面、社会上的工作，在出去实训的时候，在学校参加了一个简短的培训，虽然这个简短的培训没有涉及多少工作技巧，工作要求，但是却培养了我们的团队协作能力，这次的培训让我们迅速组建成一个个小组，体现出了我们小组里的空前团结、班级同学们的反应能力和应急能力。

仅用一个晚上和一个上午的时间，我们在老师和企业的负责人的指导和安排下，我们就迅速做好了分组、各个卖场的人员安排和进入卖场工作的前期工作。接下来的就是正式进入到工作岗位，开始为期两个星期的实训主要部分工作。

经安排，我被分配到广西大学附近的国美电器卖点。在这里我们将进行为期七天的工作，我们的工作是为了保证tcl公司这次的购机签售活动能够圆满成功，我们负责协助西大卖场帮助西大附近的居民了解这次的活动，并且引领他们到西大国美专卖店购机，参加这次活动。

在这次工作中，我们的具体工作就是到西大国美专卖店附近发传单、贴海报、设咨询台为客户讲解和拦截客户。

在这几天的工作中，让我知道了实际的工作中和在学校学习的理论知识有如此大的差距，很多理论知识只是一个基础，现实的行动中需要的理论知识却很少。在现实的工作中，除了理论知识，更多的是需要实践能力和技巧，如：如何讲解，用怎么样的词语、语气和顾客讲解、沟通；怎么样去一边发传单一边讲解，如何对待路人的眼神和语言等。

在这个实训过程中我学会了如何和顾客接触、如何去了解顾客的需求，如何把这次活动的目的传达给消费者以及适应社



会的一些能力，对这次的活动流程有了一个比较详细的了解，对现实的社会有更近一步的了解。当然，这次实训也让自己对学到的理论知识有了一个时间认证，不再是以前盲目的以为跟着理论走，死记硬背，懂得如何运用理论结合实际，理论和实际相结合。

这次的实训，让我对自己本专业有更进一步的了解，为自己以后真正参加工作做好准备，能够指导自己接下来的学习和生活，让自己不再盲目地学习和探索。