# 最新医药行业招商工作心得精选

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-27

*进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、...*

进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。

整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、如何让言语更有感染力、如何准确掌握客户的心理变化、如何清晰的辨别客户的话外音、如何高效的客情维护等等。365天里，至少有100天我梦见自己和某某某在某个茶楼、某个办公室或者其他模糊不清的地方谈品种、谈价格、谈临床方案……清晰记得曾有一个夜里，在梦中笑醒，因为在梦里有个客户给我买了10件硫咪!!!

记得进入公司面试的第一天，刘姐问我做电话销售最重要的是那些东西?我回答的是“氛围”，“笑”。我觉得氛围太重要了，尤其是新业务员，在我心里新人需要在一个有温暖、有目标、有压力、有痛苦、有收获的环境中才能快速成长。虽然我的笑很假，让人觉得很不真实，但依然认为电话销售需要笑，笑会传染。我是这么理解，直到现在都不曾改变。

首先回忆下雒总给我们三人进行的一周培训。在强哥的培训中，我记得的东西并不多，但是还能被我记下来的这些观点，是的的确确改变了我对销售的理解和态度。概括起来大致是这样的：第一，为什么。我一直很难接受他这个打破砂锅问到底的方法，因为我觉得很烦，一直抵触，但是现在我习惯性的会问别人为什么。打个比方，米诺我的价格便宜，客户一直替换不下来，我会问为什么现在还没换成我这个厂家的?我的价格不够便宜?我的包装不好看?我的付款方式没法接受?领导为什么不批准替换?医院为什么不愿意替换?如果要替换下来需要什么条件等等等，直到找到我想要的答案为止。第二，smart原则。听了这个东西之后，我才第一次知道做销售能够像填做填空题一样，具体到每一个点。虽然强哥这个smart原则我已经记不清到底有哪些条款，但是我很深深记得一句“可实现、可考核”。第三，afb还是什么东西哦，模糊了。大概意思就是表象--特点---收益。记得当时我用了手机来举例：因为我这个手机安装了新闻阅读器这个软件，所以你可以随时随地通过我这个软件找到你想看的新闻信息，这样可以使你对社会动态、国家新闻随时了解，方便，快捷。第四，《三国演义》剧情解说。这个东西我估计是强哥自己整出来的，应该之前没有过类似的培训有过。这也是我第一次那么狠心的觉得做好谈判的准备工作、揣摩对方可能的答复然后自己做出相应的回答是那么的重要。

想来想去第一周的培训我实在是想不出来东西了，强哥莫怪啊! 不过刘姐给我的培训我还记得不少，因为全部都是我现在每天在用的东西。专业术语：医保、农合、基药、入院程序、药事委员会、医院相关重点人物、串货、电话术语等等等。谢谢刘姐，没有你我什么都不会知道，真的感谢!当然也感谢公司，给我一个平台，还给我们安排新老员工交流会。在会上好大哥给我的几个建议，每当我迷茫的时候我都会翻来看看。也是好大哥教会了我如何正确的找准客户、如何冷静的看客户、如何真实的表现自己、如何调节自己的心态……一直以来我都把好大哥当做师傅，虽然他不承认我是他徒弟。哈哈。

我很庆幸来公司6个月之后，赵总亲自带我下市场，跟他走了两天，摸着良心说我确实学到了很多东西。第一，节俭。第一次跟赵总单独吃午饭是在达县荷叶街对着的一个饭店，装修还行，看着比较干净。我们点了一荤一素一汤，花了38块钱，还要了发票。第二天中午差不多三点才吃饭，在广元医药园对面的一家小饭店，完全没档次的一家店了，因为我们都饿的不行了。第二，拼命。之前一直听大家说赵总怎么样怎么样，我都完全没感觉，那两天之后才让我也不得不说----够狠。晚上2点左右才到达州，第二天早上6点20给我打电话，把我吓得哦。中午12点半左右问我还有没客户见，完全忘了吃饭?晚上跟我分析客户，分析品种直到11点。回来成都之后我心里得出一个结论：像赵总这么整如果不成功，那是老天没眼!既然老天有眼，那我也希望自己能够成功，所以后面我下市场，会时不时想下我们赵总这个时候会干啥?第三，说话铿锵有力。第四，目标和思路异常清晰。 不说老总了，我来回味下自己的详细工作。

我没学医，也未学药，所以在品种方面需要补充的东西太多太多!为了能够更快的熟悉这个环境，我找杨婷借了一本临床药理学，虽然到目前为止还没还，但我还是深刻记得我是借的她的。第一次看那本书我承认没怎么看懂，本来高中时代生物就差的要命。不过我还是不懂装懂的看了三遍，万能的百度给我在完全想不明白的术语上面做了解释。偶然的机会我在公司书架上面发现了一本《医药代表五把利剑》，这本书太好了，让我这个对临床完全不懂的人知道了临床代表在做什么、想要什么还有如何去做，所以我忍不住多看了两遍。再接下来我和女友一起逛街，在中医附院旁边的一个书店看到了一本《临床用药指南》。如获至宝，我果断买了回家。综合来看我进入这个行业总共看了这三本书，虽然后面还有一本《出来混，还是要懂点专业的》，但这本书我的的确确拿不下，看了180多页就没在看了，因为我的级别还没达到能把这本书融汇贯通，再继续看下去我觉得是浪费时间。

接下来是找客户。找客户是一件很开心的事情，也是一件很棘手的事情。不过得益于曾经在XX训练的来的各种找客户方法，我通过百度搜索现有客户名称，然后引申出很多很多该区域内的其他客户。我挨个复制下来，再寻找电话号码，实在找不到号码和地址的，我就只能在市场上面瞎逛。如果能找到，那自然很开心。实在是找不到，至少可以逛街看美女，还能饱眼福，值了。 另外就是在当地招聘网上面找客户，这样比较方便，有的还带有人力部的电话号码，直接一个电话打过去，该公司的地址和产品负责人就到手了。还有个渠道就是国家食品监督管理总局里面的数据查询。这个东西太强大了，不管是厂家、商业公司还是药房，只要你从事药品经营，那么在经营企业范围下都能把你找出来，连破产垮掉的都有。当然这些方式找出来的都是当地的商业公司，无法找到自然人。我手里50%的自然人是我女友在其他公司做卧底拿来的，还有就是曾总从别人邮箱里面偷偷下载出来的。

自己的实际操作这个就有的说了。刚刚开始为了业绩，我就去推价格便宜的品种。硫咪让我尝尽了甜头，同时也让我倍感绝望。最火的时候在达州和广元两个地方一个月销售了接近40件，哪个喜悦完全不是我这个年龄段的人能够掩饰得了的。好景不长，三四个月之后，我就进去了冰岛，有种谈硫咪色变的赶脚……现在我对到市场里找抗生素合作商已经不再感兴趣，这些人太容易合作了，也太容易死翘翘了。老天是公平的，越难得到的东西，就越珍贵!业务也一样，越容易替换品种的客户，就越不是稳定客户!今天我替换了别人的品种，迟早有一天别人会把我替换掉!代理品种为什么很难达成合作?因为一旦合作，这些人就会是忠实的伙伴，销量每个月基本稳定，不会有太大波动。如果真的这么容易找到代理品种的客户，那么老板花钱请业务员干啥?直接找两个电话内勤了事。我们存在的价值在于：有了我之后销量是20w甚至30w，没有我的话销量是5w。

记得大学刚刚毕业的时候，第一个带我做业务的师傅说了句话：销售跟产品无关!我一直想把现在的某个品种努力做成我的代表品种，别人说起这个品种就知道是我的。我也知道这是一个漫长而艰辛的工程……

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找