# 医药营销实训报告

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-11

*一、实训目的：通过这次综合模拟实训的操作，使药品营销专业的学生能比较系统地联系医药企业商务活动的基本程序和具体方法，加强学生对所学专业理论知识的理解，培养实际操作能力，提高在企业商务活动中的基本技能，也是对学生所学专业知识的一个综合检验。二...*

一、实训目的：

通过这次综合模拟实训的操作，使药品营销专业的学生能比较系统地联系医药企业商务活动的基本程序和具体方法，加强学生对所学专业理论知识的理解，培养实际操作能力，提高在企业商务活动中的基本技能，也是对学生所学专业知识的一个综合检验。

二、实训时间：

三、实训内容：

1、医药市场调查与预测

使学生在了解市场调查基本原理、知识的基础上，掌握如何策划医药市场调查方案。学会进行信息识别、传递和利用各种方法查找资料。学会设计市场调查问卷，掌握问卷设计的技巧。学会进行用实地调查方法获取一手资料，按撰写报告的一般要求与体例撰写调查报告。如我们组把“扑热息痛”作为我们调查的对象，针对“扑热息痛”，我们拟定一份市场调查提纲，制定市场调查计划方案，我们还设计一份关于“扑热息痛”的市场调查问卷，并展开调查，最后总结并撰写医药市场调查报告。

2、商务谈判

学会倾听，学会善问，学会巧答。学会适当时候给对方制造僵局，学会打破对方制造的僵局。学会给对方作出适当的让步。学会如何获得对方的让步。在这次实训中，我们两人为一组，自拟谈判课题，进行模拟谈判。谈判中制造僵局、打破僵局都需要一定的技巧。最后撰写合同，拟定协议书。

3、医药促销

让学生掌握电话邀约的步骤和方法及打电话的基本技巧。掌握拜访客户的技巧。掌握进行产品演示的技巧。我们基于自拟的背景资料设计电话邀约方案，并结合打电话的技巧按照邀约方案进行角色扮演练习，并模拟了销售药品的场景。观察者对销售人员所提出问题的质量和问题的效果进行评价。

4、经营分析

通过医药企业经营分析与评价，培养学生正确分析和评价企业经营活动的实际能力。判断企业的短期偿债能力、长期偿债能力，掌握债权人提供的资本和所有者提供的资本的对应关系。了解企业的财务结构与债权人投资人资本受所有者权益的保障程度，并掌握分析企业盈利能力。资产负债表分析实：物流动比率=流动资产/流动负债 速动比率=速动资产/流动负债 负债比率=【债务总额/资产总额（或权益总额）】X100% 利润表分析实务：毛利率（%）=（毛利/销售净额）X100%=【（销售净额—销货成本）销售净额】X100% 经营利润率=（经营利润/销售净额）X100%=（税后利润/销售率额）X100%

四、实训体会

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。实训中确实学到不少东西，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容。随着关系网络不断的扩大，营销渠道也不断的在拓宽，有熟人带来的新客户，也有不少“慕名”而来的新客户。在与客户商谈时,热情和耐心绝对是杀手锏，特别要注重你的表情。这次实训给我留下深刻的印象，那就是电话邀约和商务谈判的角色扮演上。第一次，上网查了很多关于这方面的知识，但自认为表演的不是太好，也许是第一次吧。电话邀约的角色扮演上，我已经很高兴了，因为这次扮演明显比上一次好多了。这让我觉得做什么事情，都要有第一次的尝试，没有尝试哪来的经验和教训，就更不用说第二次的成功与失败了。

五、实训建议

我建议在实训中加入一项面试，在面试中分为自我介绍和回答问题两部分。因为学生在实习前从来没有经历过面试，当真正面试时又不知所措。就像我一样，第一次面试表现极差，所以我才想到，如果已经有过面试的经历就不会遭受挫折，信心也就不会大大降低了。

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