

医药市场终端开发与管理:零售药店终端的营业员培训 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E5_8C_BB_E8_8D_AF_E5_B8_82_E5_c23_169474.htm 一、做好营业员培训的重要性硬终端越来越难做营业员在软终端中扮演着重要角色93%的消费者希望在购药时店员给予指导二、做好营业员培训工作的注意事项1、将产品知识与销售技巧结合起来；2、将产品的知识性与趣味性结合起来；3、产品知识的介绍要清晰简单通俗；4、培训时间不宜过长，注意培训后的跟进三、营业员培训的主要内容培训内容包括有关产品的： 新闻资料或一些故事； 产品功效与原理； 服用方法和周期； 适应人群和剂量； 消费者投诉处理、真假鉴别 答消费者所经常提出的问题； 若干具体消费者费用反馈事例等

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com