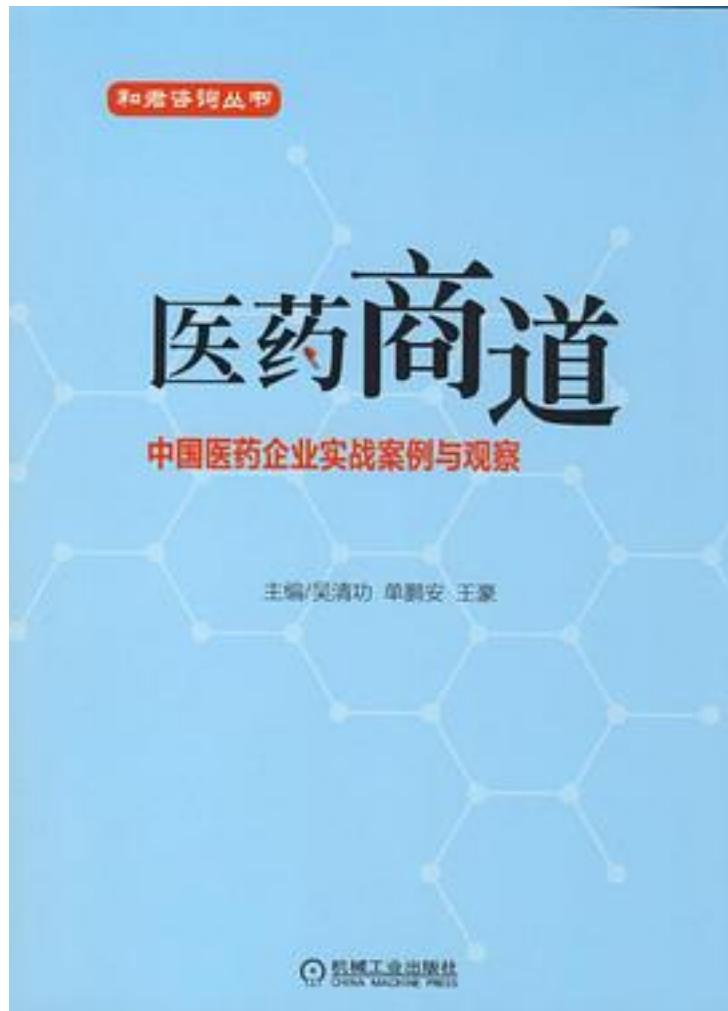


医药商道



[医药商道 下载链接1](#)

著者:吴清功

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-7

装帧:平装

isbn:9787111467335

作者介绍:

目录: 东北制药集团发展战略规划	2
康恩贝集团发展战略规划	11
沃森奇迹, 和君见证——沃森生物案例全景介绍	21
沃森生物冲刺上市: 做好路演, 成就黑马	23
新形势下沃森生物的战略选择	28
片仔癀战略规划: 从产品经营到品牌经营	33
JS药业战略规划项目	41
国药集团器械板块“十二五”战略规划	46
北京生物制药产业发展战略研究	51
某医药包装行业龙头企业的战略规划	60
一家民营医院的战略规划	65
营销助力, 沃森腾飞	76
重整旗鼓, 首和金海扬帆起航	88
重构OTC业务核心能力: 某知名医药企业的营销组织管控与市场部能力再造	96
营销变革助推东药制剂突破	110
神威药业的营销模式升级	118
云南某药企产品投资规划案例	126
华润双鹤十年磨一剑, 打造降压药第一品牌	132
阿米巴经营: 一家中小型医药企业的营销变革	139
沃森生物的系统管理提升进程	146
亚宝药业的集团管控体系构建	212
AK药业人力资源管理的系统提升	222
悟识篇	
中国医药企业战略管理的反思与前瞻	230
中国医药产业地图与投资指南	238
资本改变医药产业格局	256
小企业与大集团的战略差异	264
从战略制定到战略管理	267
医药企业多元化战略: 企业家内心的最终考量	271
中药企业如何打造百年老店	278
整合加速, 医药流通企业如何应对?	283
美国医药流通产业发展历史和现状借鉴	287
连锁药店: 向7-Eleven学习什么?	290
医药企业的营销常见问题及对策	294
集团化药企营销整合之路	302
医药企业的营销模式研究	306
基层医疗市场: 想说爱你不容易	315
药品专业化推广模式的发展阶梯	319
医药企业产品管理的方法及要领	323
做好年度营销计划, 走好新年第一步	335
医药企业的窜货之治	338
委员会制: 药企决策模式创新	342
医药企业的项目化管理: 以中试放大为例	346
医药企业常见的人力资源问题及对策	349
如何对医药营销人员进行有效激励	353
附录 和君医药医疗事业部简介	356
· · · · · (收起)	

[医药商道](#) [下载链接1](#)

标签

行业研究

生物医药

咨询

商业、管理

经济

吴清功

评论

对国内一些医药生物企业能够形成一定的认识，其中《投资地图》一文应该是对我帮助最大的篇章。整体上还是有所帮助，但对于投资分析来说帮助又不太大，因为老在说他们怎么帮助企业改善业绩和管理的，对于医药咨询行业从业人员可能帮助更大一些吧。

对医药产业有了一知半解，悟识篇干货满满。其中沃森系统管理提升和悟识篇可在将来有需要时反复参详

这广告打得太好了，唯一的价值是提供了国内一些制药企业的情况

[医药商道](#) [下载链接1](#)

书评

[医药商道 下载链接1](#)