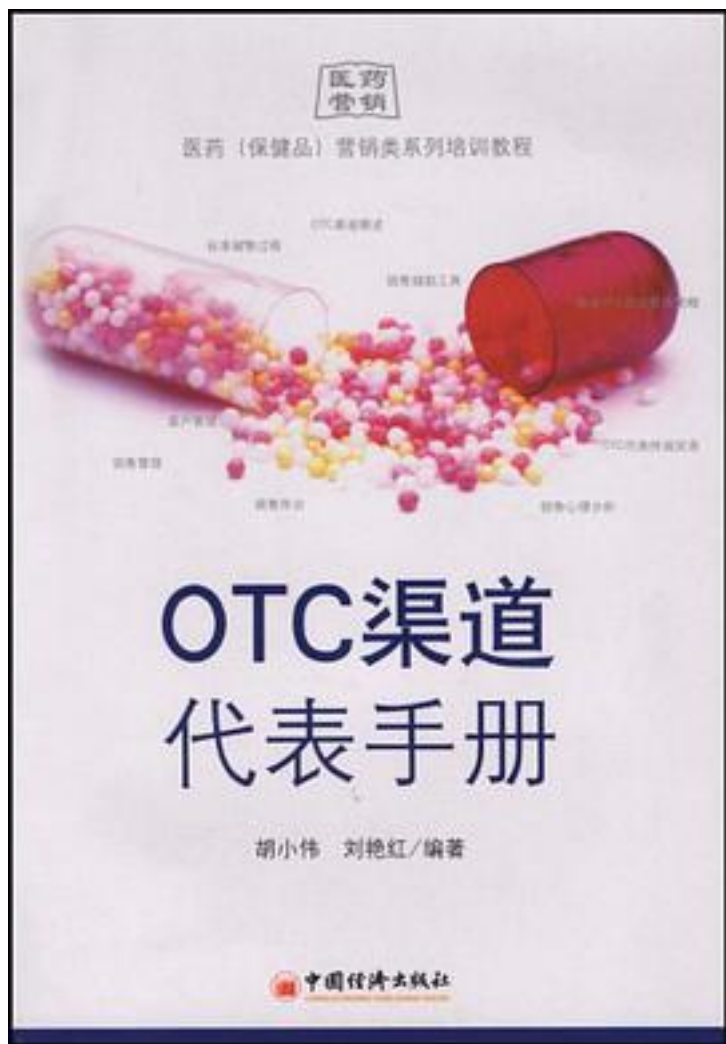


OTC渠道代表手册



[OTC渠道代表手册_下载链接1_](#)

著者:胡小伟等

出版者:中国经济出版社

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787501775477

《OTC渠道代表手册》主要内容：就医药营销操作而言，从战术层面来看，OTC市场的药店终端管理和销售代表管理是一个问题的两个方面。从药品制造业来看，渠道代表是服务药店的桥梁，药店是OTC销售的终端；从药店来看，渠道代表是药品制造厂家提供服务的直接体现，而药店又需要借助药品制造厂家的管理来提升自我。从这个角度出发，《OTC渠道代表手册》在于借鉴快速消费品的成熟经验，在医药（保健品）营销多年的成功经验运作基础上所进行的一个归纳，特别适合实操人士进行参考，或者是为新入职人员提供一个学习、培训的蓝本，亦可作为从业人士不断提升能力的自我学习模板。

作者介绍:

目录:

[OTC渠道代表手册_下载链接1](#)

标签

评论

[OTC渠道代表手册_下载链接1](#)

书评

[OTC渠道代表手册_下载链接1](#)