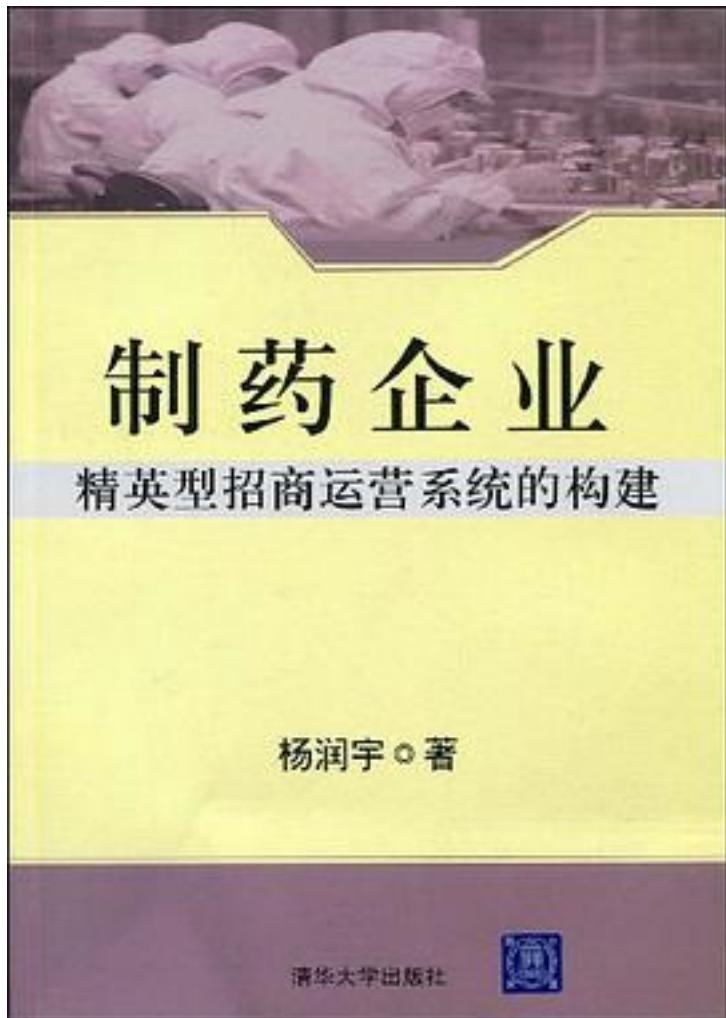


# 制药企业精英型招商运营系统的构建



[制药企业精英型招商运营系统的构建 下载链接1](#)

著者:杨润宇

出版者:

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787302205647

《制药企业精英型招商运营系统的构建》讲述了：“制药企业精英型招商运营系统”是

一个战略清晰、目标明确、销售行为专业、管理规范、部门间合作良好、市场推动能力强的实用型招商运营系统。为便于读者能够掌握并运用其核心理念，作者采用了从整体到局部的方式，先后从“环境”“思想”“资源”“价值”“执行”和“提升”六个部分进行介绍：在“环境”部分，对制药企业的运营现状进行了深度剖析，指出了未来运营的发展方向；在“思想”部分，运用了系统论的方法，从整体的角度分析了“招商”的本质，指出了企业在招商过程中的常见误区，并提出了高效招商所必须具备的“核心思想”；在“资源”部分，分析了“资源的属性”对运营过程的影响，并给出了“如何合理选择和利用资源”的指导思想；在“价值”部分，强调了企业（员工）与代理商之间互动的基本价值观和原则，这些价值观和原则能够帮助企业更好地理解和管理代理商；在“执行”部分，详细介绍了“精英型招商运营系统”的运营流程，并构建了能够提升管理效率的“运营反馈系统”；在“提升”部分，介绍了能够持续提升业绩的各种可能方式，并提出了“成功招商运营系统的五大特征”，旨在帮助企业能够更清晰地判断其现状，找到提升企业综合实力的方向。该书适合制药企业管理层及相关人员阅读参考。

作者介绍：

目录：

[制药企业精英型招商运营系统的构建](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[制药企业精英型招商运营系统的构建](#) [下载链接1](#)

书评

[制药企业精英型招商运营系统的构建](#) [下载链接1](#)