

Kinh doanh Dược phẩm là công việc của người có trình độ Trung cấp Dược trở lên gọi là **Trình Dược Viên**. Kinh doanh thuốc là loại hàng hoá đặc biệt liên quan đến sức khoẻ con người, do vậy đòi hỏi người kinh doanh phải có khả năng Trình Dược viên được đào tạo bài bản chuyên nghiệp thì mới có thể kinh doanh trong "chợ thuốc".



- [Trung cấp Dược tuyển sinh dự nghỀ Trình Dược Viên nhà thuốc](#)
-
- [Trình dược viên Dược sĩ làm 0 khâu phân phối giỏi thi u thuốc](#)

Kỹ năng chào đón khách hàng

Trình dược viên chuyên nghiệp là người biết chào đón khách hàng ngay từ khi bước vào quầy, tiếp xúc qua điện thoại hoặc phỏng vấn trực tiếp trên mạng xã hội như Facebook. Việc gây ấn tượng tốt với khách hàng sẽ tạo cho khách hàng sự tin tưởng và sẵn lòng mua thuốc mà Trình dược viên chào bán. Đây là kỹ năng ưu tiên mà bất cứ Dược sĩ nào làm công tác trình dược cần phải có.

Trau dồi kiến thức và kinh nghiệm

Việc kết hợp sự quy tụ tâm, khát khao của Dược sĩ trẻ với sự tận tâm và kinh nghiệm của nhà Dược sĩ đang nghiệp vụ giúp bạn hoàn thiện khả năng Marketing Dược. Hãy nghiên cứu kinh nghiệm của nhà Dược sĩ **Trình dược viên** đã thành công và học những bí quyết tốt, phân tích điểm mạnh và điểm yếu của họ để rút kinh nghiệm nhằm xây dựng cho mình khả năng kinh doanh Nghề Dược trong môi trường cạnh tranh khốc liệt trong “chợ thuốc” hiện nay.

Kỹ năng giao tiếp bán hàng

Kinh doanh trong lĩnh vực Dược phẩm không chỉ đơn thuần là bán thuốc mà mục tiêu của Dược sĩ chính là cung cấp cho Y sĩ, Bác sĩ các thông tin và giúp họ đưa ra quyết định đầu tư đúng đắn thu được lợi nhuận tối đa. Mọi tác phong nhanh nhẹn, năng động kết hợp với khả năng giao tiếp Marketing Dược đã được Trường Trung cấp Y khoa Pasteur rèn rũa, khả năng thuyết trình tốt sẽ tác động tốt đến tâm lý khách hàng là Bác sĩ, Dược sĩ Y tế, Bệnh viện, Trung tâm Y tế chấp nhận Dược phẩm của Công ty bạn.



Kỹ năng sáng tạo trong kinh doanh

Là khả năng “kết nối” các mối quan hệ với các Thành viên thu được để đưa ra giải pháp thực tiễn cho những vấn đề nảy sinh trong đầu tư thu được Bệnh viện. Khả năng này rất quan trọng bởi một Trình Dược viên chuyên nghiệp là phải luôn biết đưa ra các giải pháp tối ưu hóa nhu cầu và tận dụng giải pháp các vấn đề của “khách hàng Bệnh viện” thì sẽ tạo nên sự khác biệt về “trình độ trình dược”. Tính sáng tạo không chỉ dừng lại ở các ý tưởng mà Trình Dược viên còn phải biết tận dụng khi ra quyết định thực tiễn ý tưởng đó.

Kỹ năng xây dựng quan hệ

Kinh doanh bất kỳ ngành nghề gì cũng luôn các mối quan hệ, thông tin và không chỉ thu được lợi nhuận mà sự tận tâm tác động lên giá bán và người mua. Hiện nay, hầu hết các hoạt động bán hàng của Công ty Dược thông qua Trình Dược viên để xây dựng những mối quan hệ bền vững với các Bệnh viện. Xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng hiện tại và tiềm năng chính là điểm mấu chốt thành công để có được sự trân trọng và tin cậy của khách

hàng để vì lợi ích của thị trường làm công việc kinh doanh Dạy c phẩm.

Việc bán hàng trong lĩnh vực Dạy c phẩm cần nhiều kỹ năng để biết. Nó không giống như nhóm hàng tiêu dùng khác vì khách hàng của Trình Dạy c viên cũng rất để biết, không phải là người tiêu dùng mà là người chi để nhà hoặc để hàng cho người bán hàng tiêu dùng sẵn phẩm thực. Vì vậy, việc bán hàng thành công của người làm [Nghề Trình Dạy c](#) không phải biết để u chi để hàng sẵn phẩm hay giá c mà là để “

thuyết phục & thuyết phục”

vì khách hàng.

[Trình Dạy c viên – nghề của Dạy c sĩ](#)

Để giúp cho công việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn, Trình Dạy c viên phải dựa vào chính các kỹ năng trình dạy c đã để c đào tạo khi học Trung cấp Dạy c tại Trường Trung cấp Y khoa Pasteur để có phương pháp tiếp cận mới tiêu hiệu quả; phương pháp tác động tích cực để n hành vì mua hàng của nhóm khách hàng để biết; nhận để nh và phân loại nhu cầu của khách hàng để ra để c doanh thu; Kỹ năng vượt qua sự chi của khách hàng; Chăm sóc khách hàng khi thuyết phục thành công để phát triển để phát triển mối quan hệ “cùng sinh”.

Nếu có đam mê với Ngành Dạy c, có nhu cầu học **Trung cấp Dạy c** để c **Trường Trung cấp Y Khoa Pasteur**

đào tạo trở thành một Trình Dạy c viên chuyên nghiệp hãy liên hệ :

Click vào đây để

[Đăng ký tuyển sinh Trường tuyển](#)

Trường Trung cấp Y khoa Pasteur Hà Nội: Số 101 Tô Vĩnh Diện – Khuông Trung – Quận Thanh Xuân – TP.Hà Nội. (Gần Cầu Vượt Ngã Tư Sở). Điện thoại để v: 04.6296.6296 – 09.8259.8259



Tuyển sinh đào tạo Nghề trình Dành - Marketing Dành

Viết bởi Administrator

Chủ nhật, 11 Tháng 10 2015 08:55 - Cập nhật lần cuối Thứ hai, 12 Tháng 10 2015 10:33

Trường Trung Cấp Y Khoa Pasteur Thái Nguyên: Ngõ 233 Đường Quang Trung – T. 8
Phường Tân Thành – TP Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên. Điện thoại fax: 0280.6556.333.

Nhà trường liên tục **Tuyển sinh Trung cấp Trình Dành viên** trong và ngoài địa phương hành chính
nhiều đợt trong năm 2015.