

一流销售员是创造顾客的需求

从事药品销售三个月来，我的感受很多，我认为，在销售工作中，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视，只有把这几种都做好，才能获得成功，即“勤奋+方法+客户的利益+专注=成功。”

有了勤奋踏实的态度，我就多用业余时间学习有关药品的知识和与公司相关药品的价格、规格。这样，在给客户介绍药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因为我对于药品知识的熟悉，慢慢赢得了客户的信任。同时，我时刻记住“顾客是上帝”这句话，不管顾客需要的是多是少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我能根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然

态度决定成败

从7月15号进公司已近3个月的时间，自己从一个一无所知的菜鸟慢慢进入了工作状态，逐渐完成了职业的角色转换，并适应了这份工作。有一些感悟与大家分享。

一、工作至今的经历

我被分配到贵阳市场。花了一段时间去熟悉公司产品和理解公司操作模式。当完成这些后又开始学习如何建立客户关系群。之后开始执行跑终端推广注册神通网的工作。也许是刚开始吧，没有很好的交流技巧，并没有取得什么结果。之后又被派到遵义去工作学习，在那里的第一次出去跑终端就成功注册了两家。这让我感觉到省会城市与地级市比较而言，地级市的明显容易些。在之后的工作中我发现对于单体药店而言我公司的产品品种卖的并不多，经过跑终端过程中的交流，发现是由于连锁药店将神奇品种的价格压得很低，在贵阳一品连锁、一树连锁和芝林以小规格强力露的价格来说都低于6元，低于商业公司的

二、自我分析

以目前的状况来看，我算是一个刚刚入门的新人。

一开始，我从进店就开始说自己的目的，到后来先与店员聊天慢慢引入目的，交流技巧有所提升，成功率也逐渐提高了。

我感觉本身的谈吐，口才还有待加强，表达能力不够突出。原因是自身心理素质不过关吧，与终端店员或店长交流的时候或多或少还是有一点点紧张的，不过这点我能克服，在这方面会越来越好的。

三、对以后的工作设想

制定好工作计划，以前很盲目的出去“扫街”，感觉收获不大，有计划才能更好的执行和联系。

维持好客户关系，在以后的工作中，路过以前去过的终端时可以去寒喧几句，并不是有事才去了。

要确立明确的目标，端正自己的态度，能否胜任工作关键看态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐掌握。之后树立好自己的目标，在实现目标的过程中多看别人的做法，多听听别人的想法，之后再想想自己要怎么做，最后自己亲手去做，这样才能把事情做好。

总的来说，在这几个月的时间里，从就业心态上我有很大的变化，渐渐变得独立起来，很多东西在初入社会后才接触学习到。对于即将毕业的我而言，实习期间学到的东西是未来自己去闯荡的本钱。

学院药学部 贵州市场销售实习生 张磊

珍惜这次实习机会

这个假期学校安排我们来到了贵州神奇药业有限公司进行实习。时间过得真快转眼间就过去了3个月。

我被安排到了药品质检部，在这之前就一直从事这类型的工作，所以感到很幸运。心想一定要好好学习。质检部门就是对原料药、半成品、成品、包装材料以及各种辅料添加剂进行质量检测，检测合格后才能继续各个操作，严格做到不合格产品严禁出厂，质检部有液相色谱室、一般理化室、常温理化室、常温留样室、高温室、仪器室、天平室、无菌室、微生物洗涤室、试剂库等。我实习的是微生物检测。

来到质检部的第一天，老师先给我的第一个任务就是学习中国药典，往后的日子这本厚厚的红皮书就成了我工作的一部分，首先我要了解药品质量检测的原理。

接着就了解实验操作，然后就实践操作。第二天老师就教我如何使用消毒锅。这是微生物检测最基础也是最重要的一步。刚来就学会了在课堂上学不到的知识，满怀欣喜。接下来又学习了如何配置培养基、试剂；还有具体实验操作。

回想这段时间，我失落过，伤心过，认真过，我觉得这段日子很值得珍惜。通过这次实习，将课堂的理论知识与实际操作的实践结合，了解他们的异同点，也更清楚地认识到，理论学习与实践操作之间存在着怎样的差距。短短3个月的实习时间，让我受益匪浅，在实习过程中通过实地观察，亲

手操作，对专业的各个方面有了一些新的认识。学会了把理论与实践相结合，也能熟练操作一些实验仪器。还能感受到GMP的管理模式。

实习是我们接触社会的一个平台，最真实的感受社会的不仅是自己专业上的知识，而且更多的是学到了如何适应这个社会，更学会了如何待人处事，更深刻的了解社会，更便捷的融入社会。

在这里学到了书本上学不到的东西。有效的锻炼了自己，长了见识，开拓了视野。学会了适应环境，乐观面对生活，还提高了自己的沟通能力，知识技能和动手能力。

通过这几个月的实习，我发现了不少问题，自己的缺点、不足、早该摒弃的陋习，逐渐被自己认知，自己学知识的肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏，使我认识到必须让自己了解更多才能在当今竞争激烈的社会拥有一席之地。我也会珍惜最后一年在学校学习的机会，从各个方面不断提升自己！

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的的工作经验，虽然步入社会后要学习的还有很多，很多教训要吸取。但我会不断的努力，为自己的未来做好铺垫。

最后祝贵州神奇药业有限公司蒸蒸日上。

学院药学部 笕子林实习生 吴述月

公司只会聘用拥有价值的人才

时光荏苒，岁月如梭，在悄无声息之间已是金秋十月。秋天总带着几分悲凉的气息，然而伴随着悲凉之气的到来，我们实习的日子已经过去了三个月，在这段岁月里，我的感慨颇多。

自进入实习基地那天起，就知道从此我不再是一名校园里无忧无虑的大学生。成天过着颓废的大学生活，自此我有自己的岗位，有自己每天的工作。虽说自己的实习地点就在自己的校园里，但我依然每天都要好好的过着上班族的生活。有时候看到自己的学弟学妹们成天潇洒的生活，我只能默默的对自己说那样的生活曾经自己也有过。然而现在的自己唯有好好的实习工作。生活总是推着你向前走，会让你永远没有回头的机会。每当亲戚和朋友打电话来问自己在哪里实习工作时，我总是犹豫一阵子才回答他们，因为我得考虑好怎么回答他们，我害怕听到他们失望的叹息。最后都回着他们在药研所，而

时总有肯定的声音回响耳际。刚进入厂里的那段日子，心里总只有几分躁动不安。但最终都只能怪自己，怪自己当初没有好好的学习与选择。是的，人生每一个选择都很重要，然而选择后的那份坚持更是难能可贵。既然当初选择了这里就要坦然接受。

当看到几个学位比自己高的大学生与自己同时事时，心里总有了几分欣慰。可更让我看到了现实的残酷与对自己未来的担忧。现在的大学生每个人都想毕业后能有一份高薪又体面的工作，可社会哪有那么理想。此刻不在课堂上的才真正认识到自己，一个人的价值只有靠自己努力才能实现，无论你在哪个阶层。每个公司都只会聘用拥有价值的人才。

既来之则安之，人生不需壮志空怀，只要每天做好身边每件小事则可，成功总不会太遥远。我们一同实习的同学被分在了各个部门，然而我们几个被分在了膜剂部门，干的都是基层工作。但也接触

学院药学部 笕子林实习生 何青松



笑看神奇展宏图

神奇制药举行“大神奇·新未来”新春茶话会



本报讯 驰聘春风追丽日 扶摇羊角步青云。2月12日，神奇制药

张芝庭作重要讲话，代表神奇集团向各位同事致新春的祝福。

神奇集团总裁、神奇制药副董事长张涛涛、神奇制药总经理冯斌、董事张沛等领导出席茶话会，张涛涛主持。

下午1时许，华美达神奇大酒店和悦厅华灯璀璨，暖意融融，神奇集团、神奇药业、金桥药业、柏强制药、君之堂制药、盛世龙方制药等单位的数十名精英欢聚一堂，共贺新春。

张芝庭在讲话中指出，过去的一年，神奇制药众志成城，顽强拼搏，在强手如林的激烈竞争中，再创佳绩。一是在营销格局上，注重选贤任能，一批营销新锐脱颖而出；二是在塑造企业形象上，注重宣传报道的定位，提升企业知名度；三是在互联网上积极布局，已初见成效；四是药品生产线全部通过GMP认证，药品生产有了过硬的质量保证。团队的决策力、经营力、执行



主办 贵州神奇投资有限公司

龄新出（报刊）2014年连续性内资

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

准字第592号

凝心聚力绘贵州新篇

省政协委员、省工商联副主席张涛涛出席省十一届三次会议

会议期间，张涛涛认真

本本报讯 1月25日至29日，贵州省政协十一届三次会议在贵阳隆重举行。省政协委员、省工商联副主席、贵州神奇总裁张涛涛出席会议。

会议的指导思想是：高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入贯彻习近平

总书记系列重要讲话精神，

在中共贵州省委领导下，坚持和完善中国共产党领导的多党合作和政治协商制度，贯彻落实《中共中央关于加强社会主义协商民主意见》，围绕团结和民主两大主题，认真履行政治协商、民主监督、参政议政职能，组织和动员政协委员广泛团结各族各界人士，认真贯彻落实中

共十八大、十八届三中、四

中全会精神、省第十一次党代会和省委十一届四次、五次全会精神，坚持主基调主战略，大力推进协商民主建设，调动一切积极因素，协调关系、汇聚力量、建言献策、服务大局，为我省与全国同步全面建成小康社会贡献力量。

会议期间，张涛涛认真

履行政协委员职责，积极参政议政，为加快我省非公

制经济发展建言献策。张涛涛表示，省工商联将用好用足新常态带来的新机遇，积极探索新常态下加快发展的新举措新方法，改革创新，锐意进取，团结广大工商界人士，同心同德助力贵州与全国同步全面建成小康社会。

三羊开泰 再创佳绩

——张芝庭董事长给贵医神奇学院全体教职工的新年致辞

各位教授、各位老师、学院的各级领导及全体职工同志们：

骏马奔驰，时光如梭。不平凡的2014年即将过去，离现在还有不到14个小时，新年的钟声就要敲响。值此辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，回顾过往，展望未来，信心满怀。在这里，请允许我代表贵州神奇集团、学院董事会以及我个人的名义向全体教职工同志们表示最诚挚的慰问！感谢你们在过去的一年里，以辛勤汗水和竭诚心血为学院的建设和发展所做出的奉献！我深深理解，你们的家人对你们的辛勤给予了无微不至的支持和帮助，他们是你们做好工作的强大后盾，因此，请你们转达我对你们家人的亲切问候，谢谢你们！

即将过去的一年里，在董事会领导下和学院领导班子带领下，全体教职工团结一致，协同努力，各项工作取得了一定的进步。今年招收新生1600余人，在校生总人数达到了7020人，学院规模不断扩大；可容纳2000多名学生的新建宿舍舍也于今年9月启用；为了能满足各个专业实验教学需要，正在加快建设和完善各个实验室；师资队伍不断壮大，青年教师及年轻干部逐渐成长，教学力量正在增强，加强了教学督导；各专业教学计划如期完成，教学质量有所提高；进一步加强了党建工作，开展了道德讲堂教育，学生工作有新的进步，发挥了共青团、学生会及社团的作用；校园文化活动气氛活跃，我观看

了今年的“12·9主题晚会”，这台晚会办得很好、很成功，弘扬了主旋律，传递了正能量；行政后勤保障、安全保卫工作和网络建设不断改进；组织了公共营养师及英语和计算机等级考试；迎接教育部规范验收的工作稳步推进。总之，我对全体教职工同志们今年的工作感到满意和欣慰。

同志们，我们既要看到成绩，又要清醒地看到与全国的先进兄弟院校相比，我院还存在着相当的差距，在新的一年里还须继续努力。

2015年是农历羊年，三羊开泰，预示着好的兆头：

羊为“美”之首，提示我们在新的一年，要朝着争创一流、尽善尽美方向去努力，在现有基础上，争取把学院的各项工作做得更好更完美。明年，我们将迎来独立办学的第一批学生毕业，他们是我院迁至新校区独立办学的首批成果，要大力做好毕业生的相关工作特别是就业前的各项安排。我们期待他们以其所学，服务社会，创造佳绩，为祖国的建设作出贡献，实现自己的人生价值，为母校争光。

羊为“鲜”之伴，“鲜”为“新”之友。启示我们在新的一年，要解放思想，加大改革步伐，不断展翅壮志，勇于创新，善于创新，走出我们民办高校富有特色的办学新路子来。

羊为“善”之灵，提示我们要永远体认

贵州神奇集团董事长 张芝庭

贵阳医学院神奇民族医药学院院长

2014年12月31日

总编：张芝庭 执行总编：张莉
地址：贵州省贵阳市北京路1号

主编：麻轲
电话：0851-86768888

网址：www.gzsqq.com
印刷：贵阳德堡快速印务有限公司

E-mail:lic6@163.com
印数：3000份

构建高绩效营销团队

神奇制药召开2015年营销工作会议



2015年神奇制药营销工作会
张涛涛、神奇制药总经理冯斌、神奇药业财务总监徐斌、营销中心总经理彭涛、营销中心全国商务总监张建川、全国各办事处经理、商务大区、渠道大区及渠道经理、公

司相关部门经理共90多人出席会议。神奇药业市场部总监饶念主持。会上，张涛涛代表神奇向与会人员致新年的祝福，感谢大家在过去的一年中的辛勤付出，并祝大家2015年取得更好成绩。他结合自己的管理实践，与各位市场管理人员分享了管理的一些感悟：第一、管理始终要为经营服务，否则是最大的浪费。要求管理者必须具备经营的能力和管理的素质。第二、管理只对绩效负责，但是在过程中要防止只关注付出，不关注结果，只关心态度，不关心能力，要把责任分配下去。没有责任的分配，是不会产生更大绩效的。第三、管理要对各项资源进行合理分配，充分调动员工的工作积极性。

彭涛在讲话中从“不破不立—构建营销新秩序”入手，着重阐述了“转型、变革、成长”的寓意，要求全面改变2014年有的管理者不聚焦、不具体、不深入、参与少、管理弱的工作作风。他指出，2015年所有管理者必须卸下包袱，树立正气、充满活力、克服困难，以新起点、新要求、少抱怨、求大同、

成小异、富有使命感要求自己。由市场工作指导转变为工作参与和指导，“细化营销管理、深耕基层终端、加强执行督导、确保目标达成”。彭涛重点讲解了2015年的工作方向和计划，要求大家关注细节，关注责任与义务，对2015年营销全面彻底向可控终端转型的营销变革思路进行了详细阐述，对春节前各级人员的工作做了详细安排，希望大家“开工旺”！

张建川从“量化指标、执行情况、客户管理、人员管理和销售数据”五个方面总结分析了2014年商务工作情况，并针对“管理背景、管理目标、管理策略和管理方案”对2015年商务工作进行了详细解读。勉励大家：“既然来了，就要干得漂亮”！

本次会议还对2014年度的广西、河南和安徽三个优秀办事处，有突出贡献的黄忠银、付明、郭铭、王斌、徐建夏、王昌美、熊浩、于曦、左真凯和高巧云等个人进行了表彰，获奖人员分享了自己成功的经验，同时也激励了其他市场人员，纷纷表示来年力争拿奖！

2015年是我们“上市成功”和“转型、变革、成长”的关键年，通过本次大会，我们坚信“严冬”已经过去，“暖春”即将来临。再创佳绩，就看——你的、我的，“神奇”！（王洪武）

款款柔情 为孩子们“还愿”

本报 2014年12月30日，在贵阳华美达神奇大酒店副总经理宣杰的带领下，华美达的员工们带着满满的祝福，来到农民工子弟学校——贵阳培基小学，为参加酒店亮灯仪式的孩子“还愿”。



这个寒冷的季节，大家也倍感温暖。酒店领导表示，会一如既往地关注和关怀农民工子女及留守儿童的成长，用我们的爱心让他们感受到这个社会的温暖，用我们的绵薄之力，去践行我们的爱心公益事业。



新闻链接：2014年11月28日，贵阳培基小学的22名品学兼优的同学来到贵阳华美达神奇大酒店参加“来自星星的圣诞节”的亮灯仪式活动现场，并带来了精彩的节目。孩子们在许愿卡上写下了自己的新年愿望，并挂在许愿树上。

暖暖爱意 献给司机朋友们

本报 2014年12月22日，贵阳和舍精品酒店与FM95.2《街头巷尾》栏目强强联合，给咱们的司机朋友们送去一份温馨。



暖暖爱意，希望大家在这个充满阳光的冬至能够更加的温暖。活动当天，FM95.2的著名主持人闫峰亲临活动现场，大量的出租车蜂拥而至。在这寒冷的冬天，我们将一份份的爱心传递出去，200个暖手宝，不到半个小时就全部送完，在冬至这个特别的日子，我们送的不仅是温暖，也是送上我们的爱心与祝福。



和舍酒店的全体小伙伴们与FM95.2著名主持人闫伯伯率领的“阳光952”小伙伴们，一起在12月22日冬至这天，给各位父老乡亲们送上我们的暖

创新提升 持续发展 神奇药业生产中心召开工作会议

本报 2014年12月22日至23日，神奇药业生产中心召开2014年工作总结暨2015年工作布置工作会议。生产中心领导班子、各车间部门负责人、技术人员参加



年初制定的工作计划重点——“保生存、促发展、上新品”。在公司和生产中心的领导下，GMP委员会成员共同努力，全体员工“五+二、白+黑”顽强拼搏，获得共计14个剂型20条生产线的新版GMP证书，为药业生产中心的持续发展奠定了坚实基础；生产中心圆满完成60万件的生产任务，保证销售发货；完成了5个上市新产品的生产工作，完成GMP认证两个新产品的试制工作；沙文基地严格遵循“高效经济、绿色环保、以人为本、可持续发展”的建设目标，有条不紊地开展



会议。会议由生产中心副总经理谭泉主持。会议认为，2014年是生产中心丰收的一年，圆满完成了

致我们终将逝去的隐私

世界上最遥远的距离，是你看到宝马中国，我却只看到可口可乐。宝马、Vivo智能手机、可口可乐三组广告在微信朋友圈上线，迅速引爆了一波网络热议。大家不再议论“朋友圈里该不该有广告”，转而追问：“为什么你看到了宝马，而我只看到可口可乐？”“我的明明是iPhone6plus，为什么给我推送国产手机？你们真的有大数据吗？”

三个多月的实习期转眼就过去了，在这个期间我学习到了许多也尝到了许多我以前不曾体会到的酸甜苦辣。首先我要感谢我的导师给了我这次实习机会，也要感谢在我实习过程中教会我许多事的领导与前辈。

想起第一天我初来到这个实习单位，领导细心的先给我讲述我们这个公司的名称、我们的销售渠道、我们每天所必须要做的工作。刚开始听着挺简单的，做起来才明白没有那么容易。之后慢慢开始正式销售药品的时候，还未真正毕业的我有手足失措，有担心，又彷徨。这个城市生活节奏太快，他们抑或低着头匆匆行走，抑或追着赶上公交车，抑或牵着孩子快速前行。没有人的脚步慢下来，和我们在学校节奏完全不同，才知道我已不在学校、而走入社会，似乎一慢下来时间就不再转动。但是第一次到诊所拉单、拜访商业公司的不怎么被人待见、

收入和消费能力有参考作用，当前朋友圈收集的数据可能只来源于腾讯体系，而我们在百度的搜索、阿里的购物记录等数据并没有纳入统计的范畴，导致参考数据不完整。所以会出现用iPhone6plus用户收到国产手机广告的可能。随着人类社会、娱乐等生活方式的变化，真正的大数据时代已经来临，信息技术在带给我们便利的同时也在渗透我们的隐私。当社会所提供的信息足以透明时，所谓隐私问题也就不复存在。既然如此，那就本着我分享我快乐，我分享我有益的原则，贡献数据吧！实在没有原创的，那就让它们永远存在深深的脑海里！神奇制药信息部 谭坤来

我用青春点未来

该在实习期间学习到什么，让我有自己的目标。可是刚开始工作的我心里多少有点不自在的，因为工作和读书真的是两个不同阶段的生活，在别人都在放假的时候，我也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人的一生不可能都是一帆风顺，只有勇敢去面对人生中的每个驿站。

这次实习中我担任检验员，虽然任务算是最轻松的，但重要的是熟悉各个部门操作流程。在这过程中我学会怎样在细节中感悟生活，也学会怎样在忙碌中寻找快乐。这是人生的一次境遇，是梦想帆船的一次远航，在这个我明明很熟悉的环境中工作，却让我的心飞得那么高，让我的梦做得那么美而不俗，我的实习生活就在这样的成长中度过，我的思想就在这样的天空翱翔。

刚进神奇药业的时候，其实心里有些郁郁寡欢，觉得自己的大学是不是就这样结束了，是不是的人生就失去做梦的年华了，怀着这样的想法开始了我的实习生活。刚走进实验室的心酸了一下，虽然这个实验室不大，却是我整整了很久，而且带我的老师也非常和蔼，主动给我讲解在这个实验室我应该怎么做，应该去接哪个。

刚实习的时候有很多不会的，有些在书本上学过，可是一到了实践就变得那么的复杂和艰难，有时候一个实验要做很多天，总是做不对，老师也在不断的指导着我和传授技术。有时候不知道是不是自

己的脑袋出了问题还是手太笨了，总是学不会，曾老师却很耐心反复的教。有时候也需要自己一个人慢慢思考和摸索，有时候曾老师也会说几句，但我知道，曾老师是很铁不成钢，是给我时间和机会慢慢领悟。日子就在这样的思考和重复中度过，如果有人问我，你在实习期间学会做了多少实验，懂了多少药物，那么我只想说，我懂的只有皮毛，但是我学会的也许是别人领悟不到，那就是我的信念，那份坚持和挑战的信念，它将伴我一生风雨。过去的已悄然过去，开心也好，失落也好，只有在接下来的日子里勇敢的走下去。“神奇”给梦想插上了翅膀；“神奇”给青春织上了旗帜；“神奇”带着我们一起腾飞吧。

在以后的学习生活中我一定要积极主动学习老师和同学的优点长处，此次实习相信我今后的工作有很大的帮助，是我走向社会的最后一堂有意义的课。最后，我感谢学校给我这次实习机会以及精心指导和鼓励我的老师致以诚挚的谢意和崇高的敬意。学院药理学系 李宇林实习生 杨宏妹

学会生存 提升自我

学不到的知识，感谢经理和一起工作的前辈们，更要感谢公司给了我这次实习的机会，让我能够在这里学习和充实自己，能够成为神奇这个大家庭里的一分子。一转眼，已经在公司学习三个多月了。在这三个月里，我从一开始做一张表格都要因为一些小问题而反复修改，到现在的能熟练运用office；从一开始的仅仅只在字面上理解“注册”，到现在熟悉“注册”这个工作的整个流程；从一开始的频频出错到现在的驾轻就熟。而这些都是课堂、书本上学不到的，就算有所涉及，也仅仅是理论上。

纸上得来终觉浅，只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合，一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能有发展，不断向上。工作的氛围与学习的环境完全不一样，在工作中，不是只要自己学好，在试卷上写答案得到分数就可以了，你要面对的是工作任务、

或者根本没人理你。心里就难免出现了一些学校里那种随心所欲的想法、觉得自己自尊心受挫、想放弃。在这里我要感谢带我的领导，是他在我想要放弃、想要停下脚步的时候不断鼓励我，还和我分享他以前失败、成功经历。让我慢慢找回信心，迎来我实习来第一份单子，同时也让我品尝到了其中的酸甜苦辣，让我对以后的工作也增强了很大的信心。有了第一次的成功，接下来的工作也变得得心应手起来。对于这段日子以来的药品销售经历，我也到了许多药物的名称及疗效，再者也对销售行业有了进一步的认识。对于销售我总结了以下几点：

第一、勇敢。当顾客表情、语气不对时作为销售人员的我们不能露出负面情绪，把负面的情绪转变为正面、积极的认识，感激所有使你坚强的人。第二、对销售的产品有足够的信心与知识。熟练掌握自己所销售产品的相关

有效拓展客户

离开学校来山东这几个个月，让我体会良多，学到了很多学校里学不到的东西，在此与大家分享一下这几个月我的学习心得。刚来山东的时候，一个人离家这么远，还是觉得有点压抑，工作的时候也有一点胆怯，领导开导我们大家都是同事，不用那么紧张，紧张说明的是业务不熟，熟悉了就不怕了，做业务就是要多做多练，在实践中找到适合自己的方法。

比如，在药品销售中如何有效的拓展客户，就是我对拓展的课题。一、在人际交往中，礼仪很重要。子曰：人无礼，无以立。中国自古以来就是一个重视礼仪的国度，礼仪是一个人的基本评价标准，一个人有礼仪就可以被重用，就能成大器，就能受人尊敬，就能成为别人的榜样。在现实社会中：你是否有礼仪，就反映了你是否能更好的立足于社会，能否得到更好的发展。生活中、学习中、等等，只要你注意好礼仪，你会得到别人的另眼相待的，你会收获不同的东西。山东是孔孟之乡，很重视礼仪，一个不懂礼仪的人是不受待见的。刚来山东，没搞清楚这边的称呼还闹出过笑话，看见一店员，从相貌上着年约中年的样子，进去之后很热情的称呼：大姐你好！结果就被鄙视了，在后来的日子里，我要更进一步严格要求自己，虚心向同事学习更多的知识，努力改正自己的缺点，弥补自身的不足，争取在工作、学习和生活中取得更大的进步！学院药理学系 药品注册项目部实习生 王喻丹

学院药理学系 药品注册项目部实习生 王喻丹

第二、必须提高综合能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展新客户，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得客户更大的信任！一般而言，经销商对一个充满信心、能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法是：

首先对各种渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步

走访中适当带一些小礼品，会使接下来的交流更顺畅。充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟人际交往博，有感染力的人交流。

学院 药理学系 山东市场实习生 祝朝廷

第三、通过客户介绍成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验证明效果很好，客户对客户介绍外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，自从用了此招，业务销售额就连续上涨，比XX年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚、信赖。

学院 药理学系 山东市场实习生 祝朝廷

第四、通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，您的客户也将会是源源不断。

学院 药理学系 山东市场实习生 祝朝廷

第五、耐心。遇到不懂的顾客要细心地讲解，要信奉顾客是上帝这个宗旨。对于我即将要完成的实习，多是不舍与害怕。不舍的是即将要结束我的大学生活，担忧的是对于未来的生活不知如何选择。仔细想想我所参加实习以来从刚开始的陌生到后来的熟悉；我走过的四年大学生活，从刚开始的无助与憧憬到后来的不舍与彷徨。但是这次的实习让我学到了很多，我相信这笔财富会让我对自己的未来有个全新的认识，也会伴我长久。

学院药理学系 河南市场实习生 刘亚军

学院药理学系 河南市场实习生 刘亚军

学院药理学系 河南市场实习生 刘亚军

学院药理学系 河南市场实习生 刘亚军