

最新药品销售协议(精选10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

药品销售协议篇一

随着社会的不断发展和人们对健康意识的提高，药品销售行业也变得日益重要。作为一名从业多年的药品销售人员，我积累了一些宝贵的经验和心得体会。在这里，我将分享一些关于药品销售的经验，并希望能对从业者们有所帮助。

首先，为了有效地销售药品，了解产品知识是非常重要的。在销售过程中，客户常常会对药品的功效、剂量、副作用等方面产生疑问。作为一名销售人员，我们必须能够准确、清晰地回答他们的问题，并向客户提供专业意见。因此，我们需要建立一个良好的产品知识基础，定期参加厂家组织的培训和学习，更新自己的知识。

其次，了解市场需求也是非常重要的。药品市场如今非常竞争，仅仅知道如何销售产品是不够的。我们需要时刻关注市场需求的变化，了解客户的需求和痛点，并根据这些信息调整我们的销售策略。例如，在一些健康意识较高的城市，我们可以重点推销保健药品；而在一些老年人较多的地区，我们可以关注一些针对老年人健康问题的药品。

此外，与客户建立良好的关系也是成功销售的关键因素之一。和客户建立信任关系是非常重要的，只有客户相信我们的能力和诚意，才会购买我们的产品。因此，我们应该积极与客户建立联系，了解他们的需求和意见，并主动解决他们的问题。我们可以通过定期拜访客户，电话跟进和邮件沟通等方

式与客户保持密切联系，以建立长期的合作关系。

此外，与客户建立良好的关系也是成功销售的关键因素之一。和客户建立信任关系是非常重要的，只有客户相信我们的能力和诚意，才会购买我们的产品。因此，我们应该积极与客户建立联系，了解他们的需求和意见，并主动解决他们的问题。我们可以通过定期拜访客户，电话跟进和邮件沟通等方式与客户保持密切联系，以建立长期的合作关系。

最后，及时反馈和总结经验也是非常重要的。在销售过程中，我们经常会遇到一些问题和困难。不论是客户的投诉还是销售目标的达成，我们都需要及时反馈并总结经验。通过及时反馈，我们可以发现问题的根源并及时解决；通过总结经验，我们可以从自身的错误中吸取教训，不断提高自己的销售技巧和能力。

总而言之，药品销售是一项充满挑战和机遇的工作。通过充分了解产品知识，了解市场需求，与客户建立良好关系，并及时反馈和总结经验，我们可以更好地应对各种销售情况，并取得成功。我相信，只要我们不断学习和提升自己，做好药品销售工作就会有更好的前景。

药品销售协议篇二

近年来，药品销售案例频频见诸报端，引起了社会各界的广泛关注。这些案例不仅揭示了一些人为追求利益而不择手段的行为，也反映出了当前药品销售领域存在的一些问题。经过对这些案例的了解和深入的思考，我深刻认识到了药品销售的重要性和纠正不规范行为的紧迫性。

首先，案例教会了我规范药品销售的重要性。在案例中，一些不法商贩为了追求利益，销售假冒伪劣药品，或者擅自增减药品剂量等，不仅危害了市民的生命安全，也损害了药品行业的声誉。药品是人们保护健康、治疗疾病的重要工具，

一旦出现问题，后果将不堪设想。因此，规范药品销售，确保药品的质量和疗效显得尤为重要。

其次，案例反映了我国药品监管体系的不完善。在一些案例中，涉案的药品通过伪造证件或者其他手段，逃避了监管部门的检查，进入市场销售。而监管部门在发现问题后的处罚手段和力度也较为宽松，无法有效地起到震慑作用。这些问题都与药品监管体系有关，显示出了药品监管制度在执行层面的不足。因此，完善药品监管体系，加强监督执法力度，是切实保障药品质量的关键。

再次，案例提醒了我药品销售中诚信经营的重要性。药品销售是服务行业，而服务行业的核心是诚信。一些商家为了追求利润，以次充好，夸大药品疗效，片面宣传。这不仅违背了消费者的知情权，也损害了行业的信誉，最终丧失了消费者的信任。相反，只有诚实守信，为顾客提供优质的服务和正品药品，才能赢得市场的认可，并在激烈的市场竞争中占有一席之地。

最后，案例告诉了我消费者的权益需要得到保障。在一些案例中，消费者因购买假药或者被不规范宣传所误导，导致身体受损甚至生命受到威胁。如何保护消费者的权益，维护消费者的利益成为了各界的共同关注。因此，除了加强监管，消费者教育也显得尤为重要，通过提高消费者的药品识别能力和权益保护意识，使他们能够在购买药品时把握自己的权益。

综上所述，药品销售案例给了我们很多的启示和警示。我们应当正视存在的问题，及时采取措施加以解决。只有完善药品销售制度，加强监管，规范药品销售行为，才能确保人民群众的生命安全和身体健康。同时，我们也应该高度重视与药品相关的法律法规、行业政策和常识知识，提高自身的知识水平，保护好自己和他人的利益。只有这样，我们才能共同建设一个安全稳定、繁荣发展的药品市场，为人民健康事

业做出应有的贡献。

药品销售协议篇三

近年来，药品销售案例频发，引起了广泛关注。这些案例既揭示了药品销售行业存在的诸多问题，也给我们带来了一系列的思考。通过对这些案例的研究，我深感药品销售的重要性和责任重大，同时也认识到合规经营对于企业的发展至关重要。下面将从客户需求、市场准入、销售手段、药品安全以及企业形象等方面分析这些案例给我们带来的启示。

首先，药品销售案例让我们看到了客户需求的重要性。一些案例中，销售人员为了达成销售目标和追求个人利益，给客户推销了不适合其真实需求的药品，甚至出现了虚假宣传和欺骗行为。这就告诉我们，作为药品销售人员，要始终以客户需求为出发点，倾听客户的意见和建议，提供真实有效的药品解决方案。只有这样，才能获得客户的信任和长期合作。

其次，药品销售案例也让我们认识到了市场准入的重要性。一些案例中，企业为了快速进入市场，不顾产品质量和执法要求，通过非法手段获得了执照和许可证。这种行为不仅损害了消费者的权益，也严重破坏了整个行业的公平竞争环境。因此，企业应当重视市场准入的合规性，遵守相关法律法规，通过正规途径获取执照和许可证，确保自身产品的质量和合法性。

第三，销售手段的不当使用也是药品销售案例的一大问题。有些案例中，销售人员使用了陈旧的销售手段，如暗示医生药品回扣、夸大药品疗效等，以此来促成销售。然而，这种行为不仅影响医药行业的形象，也损伤了企业的信誉和用户体。因此，企业应当注意培养销售人员的职业道德，采用真实、有效的销售手段，注重与客户建立信任和长期合作的关系。

第四，药品安全是一个必须重视的问题。一些案例中，销售的药品未经过充分检测和审批，或者药品质量不合格，给消费者带来了严重的健康风险。因此，企业应当注重药品的研发和生产过程中的品质控制，确保药品的安全性和有效性。同时，监管部门也应加强监督检查，严厉打击非法药品销售行为，维护公共健康和社会安全。

最后，药品销售案例对企业形象的影响不容忽视。一些案例中，企业因为未能合规经营或者销售不当，导致企业形象受损，甚至被曝光在媒体上，引起了公众的广泛关注和谴责。由此可见，企业作为社会责任的承担者，应从根本上保护好自身形象，提升企业的社会形象和公众信任度。

综上所述，药品销售案例给我们带来了诸多反思和深刻启示。作为从业者，我们应当以客户需求为出发点，注重市场准入的合规性，倡导真实有效的销售手段，确保药品安全性和有效性，保护好企业形象。只有这样，才能在行业竞争中立于不败之地，为社会健康做出更大的贡献。

药品销售协议篇四

签定地点：_____

乙方：_____

签定日期：_____年____月____日

为严格保障人民用药安全有效，保护合同双方的合法权益，明确双方履行的义务，根据《中华人民共和国食品药品管理法》、《产品质量法》、《消费者权益保护法》等法律法规的规定，甲乙双方在平等协商的基础上签定本合同并共同信守以下条款：

合同签订后内交货，送货到乙方指定医院并负责安装。

签订合同后乙方一次性结清所有货款到指定的账户上。

甲乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支付违约金。因违约使对方遭受损失的，如违约金不足以抵补损失时，还应支付赔偿金补偿其差额。如违约金过分高于或低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少或者增加。

1、甲乙双方所签订的具体合同要求，一方未能履行或未能完全不履行合同时，应向对方提出书面申请，如果对方拒绝接受，违约方应支付合同货款总值_____ %计算。但遇双方协商办理变更或解除合同手续的，不按违约处理。

2、乙方逾期付款的，应按照利率_____ %计算，向甲方偿付逾期付款违约金。

3、对应偿付的违约金、赔偿金、保管费用和各種经济损失，应在明确责任后，20天内主动汇给对方，否则，按违约条款处理，但任何一方不得自行用扣发货物或扣付货款充抵。

先行协商、如协商不成，任何一方可向人民法院起诉，本协议以合同签订地为诉讼管辖地。

1、甲方提供给乙方的商品因质量问题或不良反应引起医疗事故、纠纷的行政、法律、经济处罚责任由甲方承担。

2、甲方负责提供符合规定的证书和文件的。

3、甲方银行账号：_____。

4、甲方设备配置清单及技术参数附后：（设备保修期一年）

本合同一式贰份，自双方签字之日起生效。本合同有效期至_____年_____月_____日。

甲方(公章): _____

乙方(公章): _____

_____年_____月_____日

药品销售协议篇五

近年来，药品销售案例屡见不鲜，一些不法商家为了追求利益，不惜以次充好或者销售过期药品，严重危害了人们的健康和生命安全。作为一个从事药品销售工作的人，我在长期的工作实践中深刻认识到药品销售的重要性和责任，同时也深入体会到一些重要的问题和解决方法。在与客户接触的过程中，我积累了一些关于药品销售的心得体会。

首先，作为一个药品销售人员，诚信是最重要的品质。在市场经济条件下，药品销售是一个竞争激烈的行业，有些商家为了追求眼前利益，不择手段地销售假冒伪劣药品或者过期药品。与这些商家相比，我们应该守住底线，维护行业的形象和声誉。只有诚信经营，才能赢得客户的信任，建立长期的合作关系。在与客户交流中，我始终坚持诚实守信的原则，确保向客户提供真实有效的药品，从而赢得了他们的认可和支持。

其次，药品销售需要专业知识和技能的支持。药品是一项专业性很强的产品，对于药品销售人员来说，了解药品的性质、功效、用途以及禁忌等方面的知识非常重要。只有具备足够的专业知识，才能更好地为客户提供合适的药品选择和使用建议。因此，我经常参加行业培训和学习，提高自己的专业水平，并将所学运用到实际工作中。与此同时，我也注重与医生、药剂师等专业人员的交流，以便尽早了解各类药品的最新信息和使用注意事项，并及时传达给客户。

再次，良好的沟通与服务能力是药品销售的关键。作为一个

销售人员，与客户进行有效的沟通，了解他们的需求并给予合适的建议至关重要。在与客户交谈的过程中，我会耐心倾听客户的描述和疾病状况，对其所提问题认真解答，并给予针对性的建议和指导。我认为，只有真正站在客户的角度思考问题，才能更好地满足他们的需求，提供更加个性化的服务。此外，为了提供更好的服务，我还注重与客户建立起良好的关系和信任，建立客户数据库，定期电话回访客户，并及时解决客户的问题和反馈。

最后，药品销售需要不断创新和提升。随着科技的发展和社会的进步，药品销售行业也在不断变化。为了适应市场的需求，我们需要不断提升自己的综合素质和能力。在药品销售的工作中，我会通过阅读相关专业书籍和期刊，关注行业最新动态，了解市场需求的变化，并及时调整销售策略。同时，我与同事之间的合作也为我提供了宝贵的经验和启示，不断开拓创新，寻求更好的解决方案。

总而言之，药品销售是一项需要具备专业知识和高度责任感的工作，销售人员需具备诚信、专业、服务意识和创新能力。通过多年的工作实践，我深刻认识到了药品销售的重要性和挑战性，不断提升自己的综合能力和素质，力求为客户提供最优质的产品和服务。希望我能够在未来的工作中继续积累经验，不断提高自己的专业水平，为客户和社会作出更大的贡献。

药品销售协议篇六

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低□x元/盒，平均销售价格在x元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在x元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的'原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本

管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

药品销售协议篇七

近年来，随着人们健康意识的提高和医疗水平的不断发展，药品销售行业迅速崛起，成为一个繁荣且竞争激烈的市场。作为这一行业的从业者，我有幸参与其中并获得一些深刻的体会。在这篇文章中，我将分享我在药品销售行业的心得，并谈谈这个行业的发展趋势和挑战。

首先，药品销售行业是一个非常具有挑战性的行业。在这个行业中，竞争异常激烈，许多药品公司都争相推出新药，并通过各种渠道展开销售。这就要求销售人员必须具备良好的沟通能力和销售技巧，才能够与客户建立良好的关系，并将产品成功推向市场。此外，药品销售行业还存在很多法规和政策限制，包括价格管制、宣传限制等，这对销售人员的工作增加了一定的难度。

其次，药品销售行业的成功离不开客户的信任和支持。在这个行业中，客户的需求是至关重要的。销售人员必须通过深入了解客户的需求和问题，提供合适的解决方案来赢得客户的信任。同时，良好的售后服务也是非常重要的，只有这样，客户才能对我们的产品和服务感到满意，并成为长期忠诚的客户。

第三，药品销售行业的发展趋势是数字化和创新。随着互联网的普及和移动互联网技术的发展，越来越多的药品销售企业开始利用数字化技术和线上平台来进行业务拓展。通过建立自己的在线销售渠道，企业可以更为高效地推广产品，并吸引更多的客户。此外，创新也是这个行业不可或缺的一部分。药品销售企业需要不断研发创新产品，并提供更好的解决方案，以应对市场竞争。

第四，药品销售行业也面临着一些挑战。首先，假药问题是

一个严重的挑战。随着药品销售市场的扩大和竞争的激烈，一些不法商人开始制造和销售假冒伪劣药品，给消费者带来了极大的风险。药品销售企业需要加强自我监管，提高药品质量，保证消费者的用药安全。其次，药品销售行业还面临价格竞争的挑战。一些药品公司通过降低价格来争夺市场份额，这对其他企业造成了很大的竞争压力。

最后，作为一名从业者，我深知在药品销售行业的成功离不开持续学习和个人成长。这个行业的发展速度非常快，新的药品推出、新的销售策略出现等等，都要求销售人员保持敏锐的观察力和快速学习的能力。只有不断学习和提升自己的专业知识和销售技巧，才能在这个激烈竞争的行业中立于不败之地。

总而言之，药品销售行业是一个充满机遇和挑战的行业。通过与客户建立良好关系、不断创新和学习，以及把握行业的发展趋势，我们可以在这个行业中取得成功。我深信，在这个行业中，只要我不断努力和创造，我一定会有更多的成长和收获。

药品销售协议篇八

买方： 日期：

卖方： 合同编号□ahzb—y20xx—01—

合同内容

合同

总金额（元）

合同附件

数量

招标代理

服务费（元）

备注

总金额（大写）（币种：人民币）

鉴于招标人为获得临床需要使用的药品而进行集中招标采购，并接受了投标人对上述药品的投标。现双方签定药品购销合同，本合同在此声明如下：本合同中的词语和术语的含义与《采购文件》通用合同条款中定义相同。

下述文件是本合同不可分割的一部分，并与本合同一起阅读和解释：

投标人提交的投标函（参见《采购文件》）；药品需求一览表（参见《采购文件》）；中标（议价）品种通知书（参见《中标（议价）品种通知书》）；通用合同条款及前附表（参见《采购文件》）；阜阳市医疗机构20xx年第一轮药品集中招标采购购销合同附表。

本合同仅为明确买方在本次药品集中招标采购的有效采购期（年月日—年月日，在全省药品集中招标采购统一形成相应药品中标候选品种目录时自动中止）内的药品采购品牌、价格及服务。实际交易量以买卖双方签订的批次合同为准。

买方只能采购其选择确认的成交品种，卖方无违约行为，买方不得以任何理由以其他品种替代成交品种。

卖方应根据相关规定在与买方签订本合同时向招标代理服务

机构缴纳招标代理服务费，卖方未按照规定缴纳招标代理服务费的，买方有权拒绝其参加以后的招标采购活动。

本合同一式四份，买卖双方各一份，阜阳市医疗机构药品集中招标采购领导小组（以下简称“招标办”）一份，招标代理机构安徽海虹医药电子商务有限公司一份。

本合同中涉及“参见”的内容，由招标代理机构保存备查。

本合同加盖买卖双方及招标办和安徽海虹医药电子商务有限公司印章，方可生效。合同可从“招标办”领取，“招标办”保留对本合同的解释权。

其他条款：

买方（盖章） 卖方（盖章）

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

电话： 电话：

邮编： 邮编：

开户银行： 开户银行：

帐户： 帐户：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

阜阳市医疗机构药品集中招标采购领导小组 安徽海虹医药电子商务有限公司

（盖章） （盖章）

日期： 年 月 日

药品销售协议篇九

供货方：（以下简称甲方）

需货方：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，经双方协商一致签订本合同，共同遵守如下条款：

双方遵守的条款如下：

第一条：供方与需方具体交易的. 药品名称、规格、数量、价格见附表。

第二条：需方及时向供方提出购进数量，付清货款，款到供方账户后发货。

第三条：由供方送货到需方仓库，运费由供方负责。

第四条：药品交易价格按双方商定的执行，但长期合作交易过程，如遇市场发生重大变化或原辅料大幅涨价，供方有权对交易价格同需方重新商定。

第五条：货到后由需方验收接货。如因货物品种、数量等有异议的，必须在到货5日内提出。遇此种情况，由双方商量补救措施及解决办法。

第六条：因需方无正当理由拒接货物，或因需方仓储保管等原因，造成货物毁损的，供方不负责赔偿。

第七条：需方中途退货的，必须赔偿供方药品价值，运输费用等经济损失，并支付退货物总价值5%的违约金。

第八条：供方应及时提供相关经营资料给需方。

第九条：供方的药品必须符合有关技术标准和质量标准。药品的质量责任条件和期限，按《中华人民共和国药品管理法》执行，因质量问题造成损失的由供方承担。

第十条：其他约定事项。

第十一条：如有纠纷，由双方协商解决。协商不成的，可向供方所在地人民法院诉讼解决。

第十二条：本合同一式两份，双方各执一份，双方签字盖章之日起生效。未尽事宜可另行补充签订，希望双方共同遵守。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

药品销售协议篇十

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个具有深刻意义的节日，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情!彰显我们品牌的价值!

触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”

1. 利用节日消费高峰，提高销量

2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度
4. 加强与终端合作，改善彼此客情

4月25日——一年5月15日

各药房及专卖店

主推产品：中脉蜂灵三个规格(96粒、192粒、400粒)

辅推产品：48粒

(一)：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4. 活动的最终解释权归中脉集团皖南分公司

(二)：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作(尺寸长30cmx宽30cmx40cm)摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0;另两个面为《触摸“五一”赢幸运》字样。

2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，用白板笔写。

3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”;5个球上写&ldq

uo;一”;一个球上写“五一”;另外35个球上写“幸运”

4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

(三)：奖项设计

1. 一等奖的标志为“五一”，奖品为价值192元的中脉远红内衣

2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的中脉靠枕

3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的中脉蜂灵48粒装

4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的中脉护眼

(四)：补充说明

1. 本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上(其他保健品除外)也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

(1) 现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

(2) 此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名

(3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

(4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

(5) 在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

2、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知(比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容)

(2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望

(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

1. 产品进场

2. 促销员进场、培训

3. 堆头的落实

1. 促进现有产品的销售

2. 提升产品的知晓度

3. 树立彼此的信心