

科创板如何引领器械行业远航__京津冀医疗一体化来了，医疗器械产业怎么看-股识吧

一、现在销售行业怎么样？医疗器械，或者大型设备销售哪个好做一点？

DC鑫畅咨询：360行，行行都好做也都不好做，要看题主的经验积累人脉分布等综合因素，就现今的医疗器械行业来讲，国家实行两票制一票制，肯定是在收紧规范的过程中，是机遇也是挑战，这句话的意思就是，对有的人来说是机遇而有的人则是凶险。

二、医疗器械行业怎么做？

分享一下，医疗器械怎么做，五行销售圣经，是医疗器械行业一个系统化，专业的培训教材商场如战场，从事销售工作的销售员，就是冲锋陷阵的战士，肩负着自己成功与家庭幸福的责任，关乎在竞争中的成败兴亡，销售行业永远都不缺少传奇，每个销售人都梦想着也能年入百万，年入千万的，这样的成功者年年也大有人在，也由于医疗行业的特殊性与神秘性，很多职场新人就被高报酬给吸引进来了。可是，当进入之后，发现，现实与理想差距太远了，很多情况下自己没人教，做大单的方法大部分自己慢慢摸索，等自己努力一番后，当初的动力也被磨损殆尽，最后领着微薄的待遇，做着最苦逼的市场开拓的活，为什么会有那么多人，觉得销售越来越难做呢？很多时候并不是他们不努力，而是努力了没有结果，没有方向，所以，我们经过近十年的研究，总结出医疗器械行业很多销售精英的经验，总结这套教材，我们非常理解在销售一线的销售精英们的期望与目标，我们的课程特色就是独一无二的，我们与市面上流行的销售培训课程，没有什么创新的，我们只研究那些销售课程适合那类性格的销售人员，销售培训经过近五十年的发展，总结的已经够多了，但世界发展到今天，销售方法再变也是为了，说服客户购买你的产品，人性确永远没有变。

我们经过整理，发现更深层次的销售技术，那就是依据人性总结的《五行销售圣经》，它是依据每个销售人员的优势，配制给每个销售人员独特的销售方法，比如，你是一个能说会道的销售人员，你的特长是见人熟，那么你可以发挥自己性格优势把顾问式销售方法学精通，因为这个方法适合于你的个性优势，如果你选择不对，可能就不能让你的优势充分发挥，不是所有的销售方法都合适每个人，但这有一个起点，就是必须对自己非常了解，知己才能知彼，了解客户，用对策略。

当你用对策略，你才能在市场上剑锋所指，所向披靡，战无不胜，攻无不克。很多销售新人，甚至是做了很多年的老销售了，也没有一套属于自己的套路，这是最底层的东西，没有搭建起来，想做好销售真的很难，因为你不清楚你和客户现在处在什么位置，也不知道现在碰到的这个问题应该怎么处理，就按老方法会经常按时按点的去拜访客户，每次碰到客户有空就和客户沟通几句，觉得这样就与客户建立联系，就想着成交了，这怎么可能吗？没有取得客户的信任，如何成交，客户不信任你，跟不信任你的产品，也就没有心思了解你的产品，所以很多做医疗器械销售的人，只会越来越累，也有很多人把销售成功，归结于自己缺少很多为自己找理由，如，别人口才好，活泼，长得帅，聪明灵活，有上层关系，有产品好等等，很多人都向外求，能求到吗，我相信大部求不到，即然这样为什么不向内求呢，向内，最容易的是学会识别人性，这一点也不难，难是因为你从来没有学习过，当然你觉得难，还可以像演员一样，修练自己的平和心态，演好自己的销售角色，最近最火的黄渤，靠的是长久积累而形成的好的人际圈子，所以，在你迷茫与困惑的时候，多记住这句话，智者一切求自己，愚者一切求别人，学会识别人性，他是一门技术，不但会使你得到真正的锻炼，而且还能培养起强大的自信心，再遇到任何客户，你都会提前判断与识别客户的特点与喜欢，应用你所学到的处理方法，就会积极地去面对，而不是盲目应对。

我的课程很多，主要的核心课程是了解人性，因为这是一门技术，如果你在三个月掌握了它，你可能在往后的销售中，业绩就会有所提升，心态自然也就比较好。

三、医疗器械如何建立销售网络

厂家就找经销商。

经销商的话就看你的产品是属于几类的，一类的一般走药店终端。

二类、三类一般走医院

四、环球广贸怎么样，做美容器械行业有效果吗？

挺好的，我们有用过。

比B2B平台好用。

五、京津冀医疗一体化来了，医疗器械产业怎么看

展开全部您好，希望您能接受下面的观点：1. 医疗器械有看点医疗器械是医疗卫生事业中扮演着重要的角色，本次《协议》在医疗器械行业方面也有三大看点：一是，互认机制研究形成检验、影像等互认项目和质控标准；

制定医师电子化(区域化)注册方式，推进医师资质互认；

推动品种审核结果互认；

建立三地资质审核互认二是，信息共享建立区域会诊转诊中心和医学影像共享中心及联通三地的区域信息中心平台；

招标价格信息共享通报三是，统一采购开展药品、耗材集中采购数据标准化建设此外，随着《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》的出台，三地还将建立区域内分级诊疗、双向转诊等机制，同时对接十三五规划，利用特需经营等方式开展医疗康复护理等工作。

2. 机遇与挑战京津冀地区是我国人口密集、产业集聚的区域之一，但因为经济水平三地的医疗卫生水平相差较大，此次《协议》的签署与推进，标志着京津冀三地医疗卫生一体化的开启。

必将给医疗器械带来巨大的市场。

一是、基础类/养老类医疗器械受益三地医疗水平相差较大，在一体化的要求下各短板须补齐，将在基础医疗、社区医疗等投入大量力气，这会给基础类医疗器械带来一个新的大市场；

此外，老年人群所需的养老类医疗器械也将受到重视，在京津郊区以及河北等地老年养老类医疗器械目前仍较匮乏，此次《协议》的推动有望给养老类器械带来新市场。

二是、移动/远程医疗、影像类受益《协议》中明确要建设影像诊断中心，并推进互认，这就需要有强大的移动/远程医疗来做支撑，而互联网医疗也将在这次京津冀医疗卫生一体化中受益，其在克服距离远，医疗水平差距大等不利条件方面有着明显优势。

三是、集中采购带来利润缩小京津冀一体化后，医疗市场巨大，其在药品、耗材上的集中采购将大大压低企业利润，此外医疗分工的明确清晰也避免了医疗器械的无节制采购与浪费，使得市场更为合理。

3. 深远影响京津冀地区作为我国三大经济区之一，人口密集、产业集聚，但长年来受到行政壁垒的影响其在医疗卫生方面出现明显的差距，此次《协议》的出台与推进将带动医疗器械行业中尤其是影像和移动医疗长足发展。

作为区域合作的典范，京津冀医疗卫生一体化将作为样本被逐步推广，尤其是在区域联动较密切的长三角、珠三角等地。

这将深远的影像我国医疗器械产业的构成，将有效的带动影像领域和移动/远程医疗、互联网医疗的发展。

3.

参考文档

[下载：科创板如何引领器械行业远航.pdf](#)

[《股票里成交明细单数什么意思》](#)

[《创业板为什么要剔除温氏股份》](#)

[《上市公司值代表什么关系》](#)

[《股票怎么边打边退》](#)

[下载：科创板如何引领器械行业远航.doc](#)

[更多关于《科创板如何引领器械行业远航》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/41865574.html>