

5.1 如何甄别业务中的实际困难

资源排序：钱，人，技术，市场政策，进行排序，从而以一下的思路进行甄别：

我要解决什么问题？

我有哪些资源

我能协调哪些资源

我还需要哪些资源

我协调资源后的代价是什么？钱，人，技术，政策？

5.2 具体业务困难的思考维度

市场环境：市场竞争加剧，政策法规收紧，对医药代表的要求逐步提高。

产品策略：VBP 产品的销售，指标的完成；慢病成熟产品和厂家的合作协同；重点产品与非重点产品的差异化打法等

信息搜集：如何搜集和掌握一线的市场信息，产品信息，医学信息，以及了解市场的竞争格局

政策合规：如何合规的开展活动，对医生进行拜访，沟通

业务专业：拜访前的准备，话术，医学知识

资源投入：财务，资源的投入，使用，投入产出的衡量