

同力协契、筑梦远航

亚泰制药 2018 年营销工作总结暨 2019 年营销 工作会议圆满召开

2019 年 1 月 20 日，亚泰制药 2018 年营销工作总结暨 2019 年营销工作会议在山东泰安隆重举行，企业总经理及班子成员、销售部、市场部以及来自全国市场经理约 60 余人齐聚一堂。此次会议是企业营销变革转型的重要部署落实会议。为拓宽销售渠道，打造高绩效机制下的营销团队，重新对参一胶囊全国市场进行规划布局，重新建立自营队伍的营销管理机制体系，由历史以来的自营队伍销量提成制改为净收入奖金制，将实现市场资源及人员流动的可调配性，为企业后续经营及自营队伍长期稳定的发展开启了新的篇章。



企业总经理马总做 2019 年度经营工作报告

会议首先由企业总经理做《亚泰制药 2018 年营销工作总结暨

2019 年营销工作报告》，马总对 2018 年营销工作进行全面总结并从市场架构、市场划分、营销目标、市场开发、商务管理、合规管理、费用管理、学术品牌、科研课题、专家网络、学术推广等十八方面对 2019 年营销工作进行全面部署。



马总做 2019 年度市场工作部署

本次会议由企业副总经理赵振刚担任主持，会上市场总监花修雷做《2019 年企业营销方案解读》报告，从营销观念、销售管理、费用合规等方面对各市场进行详细介绍，进一步明确了各市场销售指标和职责，落实了 2019 年各市场的营销工作。



企业副总经理赵振刚主持营销工作会议 市场总监花修雷做企业营销政策解读

本次会议由渠道对经营班子进行重新分工，量化责任书指标。总经理与经营班子、新聘任的大区经理签订责任书，市场总监与各地区办事处经理签订责任书。通过分工布局及责任书签订，为市场指标的

完成提供有力的保障。新聘任的八位大区经理信心满满的签下 2019 年责任书，大区经理代表隆重宣誓 2019 年将“不负众望、不畏艰险、勇毅笃行、达成指标”！



企业总经理与市场总监签订《2019 年指标责任书》



成立 8 个大区，企业总经理与各大区经理合影



营销工作会议盛况

同时，为加强各市场合规化管理以及学术能力的提升，由销售部对《营销费用使用及报销管理规范》进行解读，由市场部对《2018年重点行业政策》、参一胶囊产品知识进行培训与测评。

借助此次会议契机，召开《2018年度评优表彰晚会》，对2018年度指标完成优异的5个“先进团队”、5名“优秀经理”、8名“优秀代表”、3个“合规化管理奖”、3个“品牌推广优胜地区”、5个“产品知识优胜奖”予以表彰，祝贺大家在过去的一年中取得的卓越成绩。





总经理为获奖人员颁奖

本次会议，既是一次营销机制的变革会，又是一次思想统一会，通过新的变革达到认识的统一，变革筑梦远航。亚泰制药全体人员将充满信心、努力拼搏、锐意进取，实现指标的飞跃！

亚泰制药

二〇一九年一月

亚泰制药 OA、官网稿件发布审批单

起草人	
复核人	签名： 年 月 日
部门经理 审核意见	签名： 年 月 日
其他部门 审核意见	签名： 年 月 日
总经理 审批意见	签名： 年 月 日