

## 《门店陈列（6） 药店陈列（上部）》授课说明

知识要点	内容演绎	方法/形式	时间分配
<b>第一节</b>			
1、理论知识 2、启发思考 3、案例分析 4、操作演练	<p>课堂提问： 有今天为止有谁从来没有去过药店的？请举手。去过药店的同学，请列举几个去药店的理由。</p> <p>该提问由团队讨论，个人回答（2-3个人），对积极主动、描述准确的奖励卓启币（名额1人），让平时少发言或还没有发言的同学有优先回答的机会。</p>	<p>1、提出问题，团队讨论，个人回答，优秀者给个人卓启币奖励。</p> <p>2、老师解答</p>	10分钟
	<p>课堂提问：药店如何分类？</p> <p>该提问由团队讨论，个人回答（2-3个人），对积极主动、描述准确的奖励卓启币（名额1人），让平时少发言或还没有发言的同学有优先回答的机会。</p>	<p>1、提出问题，团队讨论，个人回答，优秀者给个人卓启币奖励。</p> <p>2、老师解答</p>	10分钟
	<p>团队（集团）讨论：</p> <p>1、如果你打算开一家药店，是开中药店、西药店还是综合药店？是在社区开还是非社区开？是加盟别人的品牌还是自创品牌？是想做连锁还是非连锁？请阐述理由，并简陈思路。</p> <p>2、你认为药店现在普遍的陈列水平如何？原因何在？ （课堂任务1：写在随课所发的团队答题纸上）</p> <p>回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），同条件的优秀者团队，以速度最快者胜出，达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几）</p> <p>2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	25分钟
<b>第二节</b>			
	<p>团队（集团）讨论：</p> <p>1、药品陈列有哪些作用？</p> <p>2、你认为药品陈列需要掌握哪些要点？ （课堂任务2：写在随课所发的团队答题纸上）</p> <p>回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），同条件的优秀者团队，以速度最快者胜出，达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几）</p> <p>2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	25分钟
<b>接上节</b>			
1、理论知识 2、启发思考 3、案例分析 4、操作演练	<p>团队（集团）讨论：1、顾客购买商品的心理过程是怎么样？你去药店卖东西最关注什么？请分享下你的体会和感受。2、药品陈列有哪些基本类型？ （课堂任务3：写在随课所发的团队答题纸上）</p> <p>回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），同条件的优秀者团队，以速度最快者胜出，达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几）</p> <p>2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	20分钟
<b>第三节</b>			

1、理论知识 2、启发思考 3、案例分析 4、操作演练	<p>团队（集团）讨论：1、顾客购买商品的心理过程是怎么样？你去药店卖东西最关注什么？请分享下你的体会和感受。2、药品陈列有哪些基本类型？ （课堂任务4：写在随课所发的团队答题纸上） 回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），同条件的优秀者团队，以速度最快者胜出，达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几） 2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	30分钟
	<p>课堂提问：药店样品陈列有哪些基本要求？ 该提问由团队讨论，个人回答（4-6个人），对积极主动、描述准确的奖励卓启币（名额2人），让平时少发言或还没有发言的同学有优先回答的机会。</p>	<p>1、提出问题，团队讨论，个人回答，优秀者给个人卓启币奖励。 2、老师解答</p>	15分钟
<b>第四节</b>			
1、理论知识 2、启发思考 3、案例分析 4、操作演练	<p>团队（集团）讨论： 1、药店药品陈列有哪些基本要求。 2、药品陈列有哪些基本类型？ （课堂任务5：写在随课所发的团队答题纸上） 回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），同条件的优秀者团队，以速度最快者胜出，达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几） 2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	20分钟
	<p>团队（集团）讨论：1、你去过哪些有特色的药店？是什么让你留下比较深刻的印象？2、在你去过的药店，你发现他们有用哪些方法进行陈列？请列举3-5个或更多，并试着用自己思考过的语言去阐述之。（课堂任务6：写在随课所发的团队答题纸上）回答比较全面具体、准确或有建设性意见和建议的团队，给予卓启钱币奖励（名额1个），达不到要求不奖励。</p>	<p>1、以团队位单元进行讨论，将讨论结果写在答题纸上（注明任务几） 2、让团队代表自动上台或老师挑选团队代表上台讲（不需每个团队都讲，控制好时间）3、老师讲解</p>	23分钟
总结	<p>1、隔行如隔山，但隔行不隔理。陈列的原理很多行业 and 很多门类产品是相通的，但不同的行业有不同的侧重和应用，在实践中不断总结和提升。2、精髓：对症如对症，用药如用兵。帮助你的顾客在第一时间拿到他们最需要的产品是一种功德。</p>	<p>课堂演练的任务答题纸要签名交上来。代签扣整队</p>	2分钟
其他说明：1、按团队数量准备课堂演练的任务答题纸（见样板）；2、课堂案例可以结合老师自身的经验，进行更换。			