

充分调动后勤人员的积极性，利用其社会关系及网络开展销售工作，为个人及公司创造效益。全集团公司都要学习“电商”公司全员都有销售任务的经验。

九、加强专业培训，全面提高专业销售能力。

1、提高员工业务能力。从各公司董事长抓起，要熟悉重点工作和重点品种，特别是熟悉销售额、毛利额、毛利率前 100 位品种，熟背前 20 位品种。

2、重抓营业员专业技能培训。重点是以“联合用药”、“常见病、慢性病诊断”为主的培训，开展“人人争当半个医生”的活动。

3、推进“爱心”、“感恩心”、“责任心”的“三心教育”，进一步提高员工凝聚力。

4、打击一切奸商行为和腐败行为。

十、通过并购，进一步完善商业网络。

在广东、江苏、浙江和山东等优质市场中考察和筛选中型医药公司实施并购，进一步拓展商业网络。

特此通知！

太极集团有限公司

2018 年 12 月 28 日

太极集团有限公司办公室

2018 年 12 月 28 日印发

拟稿：曹云

校核：黄星明