# 医学药品营销会议总结(修改)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-05-04

*第一篇：医学药品营销会议总结(修改)会议总结尊敬的徐志福经理及各位同僚：2024年3月17日几点，在这个阳光明媚、充满生机的春天，我们再次迎来了新一轮的NCCP主题沙龙活动。活动在哪里举行？主要由谁主持？针对哪一类群体？参会人数共多少？主...*

**第一篇：医学药品营销会议总结(修改)**

会议总结

尊敬的徐志福经理及各位同僚：

2024年3月17日几点，在这个阳光明媚、充满生机的春天，我们再次迎来了新一轮的NCCP主题沙龙活动。活动在哪里举行？主要由谁主持？针对哪一类群体？参会人数共多少？主要来自哪些单位？

活动首先由高级专员常浩生动有趣的讲解了GERD与NCCP的关系，使大家对GERD、NCCP、GERD与NCCP的关系等知识有了进一步的了解与认识。其次在口服消化二组闫坤、丁永、李真、李心、常浩及彭小波的精心组织下，由参加此次主题沙龙活动的代表针对GERD的优点及其在医疗过程中的运用该主题进行了激烈的讨论，其中由哪个单位的谁代表哪个团体针对什么主题进行了发言（可多写几个发言代表），会议最后由彭小波对此次主题沙龙活动的讨论结果进行了总结与概括。整个活动办得有声有色，持续进行了3个小时。

总结此次主题沙龙活动的举办过程，有优点也有不足之处，优点在于：

1、会议主题明确，使参会代表在了解GERD与NCCP的关系基础上，进一步掌握了GERD更新后的一系列领域表现症状；

2、讨论紧张有序，在口服消化二组全体成员的积极准备与精心组织下，带动参会代表进行了热烈讨论，对该次主题沙龙活动提供了一个良好的沟通与反馈的平台；

3、内容穿插新颖，在活动进行的过程中，穿插讲述了与女性化妆相关的知识，从另一个角度增加了本次主题沙龙活动的新颖性和趣味性。不足之处在于准备的还不够充分，对现场的控制及在主题讨论过程中对主题的把握欲待加强。今后我们还应扬长避短，再接再厉。

发言人：彭小波

2024年3月17日

**第二篇：血糖药品会议营销主持稿**

会议营销 主持稿

各位中老年朋友请安静一下，我们的会议马上就要开始，有上洗手间的请抓紧时间。（播放轻音乐）幕后：

你是春风复苏我的世界 我是春雨泛绿你的苍白 我们用爱心扞卫生命 让笑脸如花在大地盛开 我们相互祈祷 我们相互信赖

只要人人健康 何惧重重叠叠的疾病 我们息息相关 我们共赴现在

只要人人健康 我们用爱心扞卫生命的风采 走向台前：

（边走边说）载着祝福，伴着初冬丝丝的寒意，我们欢聚一堂，为生命，为健康，为有一个幸福的晚年而喝彩！

（声音提高）尊敬的中老年朋友们，大家上午好！值此感恩节到来之际，海归健康舞友生活馆真心祝愿——

愿幸运幸福像春雨滋润万物般飘洒在你左右； 愿健康快乐像阳光普照大地般环绕在你身边。

现在，请允许我宣布\*\*糖尿病康复工程感恩回报大型联谊会现在----开-始！（礼花）

今天看到这么多人来到现场我很高兴，又能见到老朋友，又能结识新朋友了。老朋友们可能都认识我，我叫\*\*。今天远道而来的朋友是哪里的呢？好，请大家认识一下，来自\*\*的请挥挥手；来自\*\*的请招招手。对于大家的到来，表示热烈的欢迎。（掌声）来自的朋友你们在哪里？同样热烈的掌声欢迎你们！

\*\*的朋友们，你们很早就起床了吧，这么冷的天，大家真的很辛苦啊，再次以热烈的掌声对大家的到来表示感谢。这么辛苦，大家还能来到这里，为的是啥啊？（大家有回答参加联议会的，有回答健康的）。大家是为\*\*糖尿病康复工程而来，是为健康而来。

既然我们今天有缘分坐在一起，那就让我们彼此认识一下，交个朋友，握握手。好，请大家站起身来，同你前后左右的朋友握握手，问问好，你好，你好！你好，你好！这一握手呢，就拉近了我们之间的距离，也使我们变成了朋友，只要你每天认识一个朋友，相信你的心情每天都会快乐，那么你的身体也就会越来越健康！好，大家请坐。

下面有请工程领导\*\*先生为本场联谊会致辞：分会及省防疫站的共同倡导下，我们组建了\*\*省糖尿病康复工程。自工程成立至今，已走过5年的风雨历程。在工程推广的地区，糖尿病得到良好的控制，病友的身体健康得到有力的保障。尤其是当我们看到广大病友在工程的正确指导下，战胜病魔，恢复自信，找回了昔日的笑容与神采时，我们感到特别的欣慰。这也是我们继续战斗，更好的为广大病友服务的最大动力。因为你们的健康与幸福，是我们最大的心愿！最后，在这感恩节的大好日子里，再次欢迎大家的到来，并预祝本次联谊会圆满成功！谢谢大家！）

今天，值此感恩节的大好的日子里，在这么好的会场里，在这么好的布置里，我们还请到了很好的专家，让大家能学到很好的知识。让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来，今天到场的专家有……（介绍专家，边介绍边由礼仪小姐领着上台，专家每人讲一句话）好，感谢领导和专家组的致辞，让我们再次以热烈的掌声欢送他们回贵宾席入座。

是的，今天的确是个好日子，我们有幸请到了我省着名的歌唱家\*\*老师，她将为大家演唱歌曲《好日子》，掌声欢迎\*老师。

（在演员表演过程中，主持人不时的发出赞叹、惊讶声，并鼓励各地的患者参与进来，让所有会员把桌上的气球抛起来，以营造气氛。）谢谢\*老师的精彩的演唱……

大家今天来这里的目的是为了健康，最想的是学到知识得到健康吧！大家是不是早就期待着听教授讲的宝贵健康知识了呢？大家可不要随意走动讲话啊，精彩十分，不容错过。有请敬爱的\*\*教授。……（专家讲课）

感谢\*\*教授的精彩讲解。\*\*教授讲得非常棒，我们大家都受益匪浅。学到的这些真知灼见对我们将非常有帮助。让我们以热烈的掌声欢送\*\*教授。大家都应该看到了会场两边的几个大中国结了吧？我们一起来念上面的文字好吗？来，唐——笛——克…&he

哦，原来大家都知道它们呀！（有节奏的念出产品的名字，简单介绍两种产品及卖点）

坐了这么长时间，大家是不是感到有点累了，下面我们来做一个小游戏，这个游戏的题目叫作《火星撞地球》，看谁撞得运气更好。今天有哪些叔叔、阿姨是和老伴一起来的，（会员都举手，可以选择高低胖瘦不同的4——6对，增强娱乐性。等会员上台以后，再讲游戏规则，每个夫妻一组，按顺序来进行）

叔叔，你这么壮实，可千万别把阿姨撞倒了呀！……你们这样不行，不能用肚子把气球挤破，重来吧，让阿姨撞您……

我们给他们鼓励，失败是成功的母亲，再来！……哈哈哈……

（对获胜者）今天表现真棒，哪象得过病的，倒象来自篮球队的。开个玩笑。我们来分享一下冠军感言吧！

……（获胜者讲话相当于一个简单的现身说法）

我们把\*\*送给您，祝您每一年都有365天的健康身体。好，您慢走。掌声。开心的小游戏之后，我们大家都放松了。刚才听了\*\*教授的讲课，大家可能还有些没有听明白的地方。没关系，接下来，我们播放专题片，请大家专心听。（……播放专题片）

好。专题片播放完了，不知大家认真听了没？大家坐了这么久，我看也累了，我建议大家全体起立，活动活动筋骨。大家前后站成排，（喊着口号拍拍肩膀……现场气氛热闹起来）

今天到场的有许多老会员，他们在工程的帮助下，走上了康复之路，下面我们有请几位会员上台谈一下自己的康复历程，和在座的所有会员朋友交流康复经验。（宣读名单或者报名上台，以艺术人生的方式访谈会员现身说法，过程中，主持人要适时的赞同，引导，诱导……）

感谢几位的发言。谁也不想得病，得病谁都想早点好起来。

今天到场的会员不少，看到大家恢复的都不错，我们很高兴。大家说的都很棒！确实海归健康舞友生活馆就象一个大家庭，为了会员的健康，工程每一名员工都将为此奋斗拼搏，因为我们都有一颗《感恩的心》。下面，由我们的员工表演《感恩的心》。（全场灯灭，身着统一服装的员工集体上台，手捧蜡烛来表演……感动会员！患者自发的给予热列的鼓掌，能取得患者的共鸣）

是的，健康是我们不变的追求，工程发展离不开广大会员朋友的支持和厚爱。在这感恩节到来之际，我们将会加倍努力，以更好的服务，更优惠的产品来回报广大会员对我们的厚爱。下面请海归健康舞友生活馆的领导给大家宣布有史以来最最好的消息，请大家仔细听，绝对震撼。

（工程领导宣布优惠政策……宣布刮刮卡、包装盒换产品、大礼包等，机会仅限前30名，现在开始报名！）

——伯伯阿姨们，我们的工程主任已宣布完我们的优惠政策，我们的报名抢购将在十秒钟后开始，（数十秒，十、九、八……一。开始！）——大家不要挤、不要慌，两边排队等候，各位健康顾问要照顾好自己的会员…… ——赶快行动，把健康抱回家！快乐抱回家！

——为了您的健康，为了您的幸福，不要再犹豫了，赶快订购我们的健康产品，刮刮卡大奖等你拿，百分百中奖！

——伯伯阿姨们，机不可失，本次活动是我们产品自上市以来最大的一次优惠活动！

（开始咨询和仪检，让工作人员准备好……）

——请还未做仪检的伯伯阿姨们赶快到仪检区去做仪检，还有那些不明白的地方，可以咨询我们的专家，他们将会给您一个满意的答复！——存钱不如存健康，自己身

体好了，儿女不受累，自己不受罪！——由于购买量过大，我们的产品已没有了，请还等着购药的伯伯阿姨们不要慌，我们将尽快与总部取得联系，请大家先用午餐，午餐后，我们的产品马上就到！（午餐时间到了，大家准备午餐）

——午餐时间到了，请服务代表们为我们的伯伯阿姨们领取午餐，我们将在午餐后揭晓我们的刮刮卡奖项，请大家先用午餐！（用餐完毕，大家已经开始领奖。）

——大家不要挤，不要急，由工作人员组织排好队，大家都会有奖品领取…… ——还未购到产品的伯伯阿姨现在可以拿着您的订购单去领取产品了。

值此感恩节，我们举办的康复感恩大回报活动是我们有史以来最大的一次优惠，请广大会员朋友抓住机会，不要错过。

——我们的活动就要结束了，请大家抓紧时间。会议主持人串词

亲爱的叔叔阿姨，欢迎您来到我们的活动现场。提醒您大会马上就要开始。有去卫生间的叔叔、阿姨请您抓紧时间。为了不影响其他人的身体健康请您不要在我们的会场内吸烟。同时请把手机调到振动或无声状态。说到这里\*\*\*也看到很多的叔叔阿姨正在关闭自己的手机，那\*\*\*也提醒我们亲爱的叔叔阿姨，现代科技给我们生活带来了很多方便，同时也对我们的身体造成了威胁。我们一定要时时关注自己的健康才能够拥抱健康。（预备歌曲：桃花朵朵开）2遍。

歌曲《雅尼》

尊敬的各位来宾。广大的中老年朋友。大家：早上好。

让您的人生更快乐,更健康大型公益联谊会现在开始！（工作人员帮助把桌子上的气球全部扎破+鼓掌）

本次活动由沈阳东宇生物制品有限公司主办。由中国保健协会承办的大型公益活动.在这里我代表东宇公司的全体工作人员对今天到场的叔叔、阿姨表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时也祝愿在座的叔叔、阿姨身体健康、万事如意，合家欢乐！（雅尼渐小）

步入东宇世界，您就走进了健康的家园。希望您在这里能学到更多、更好的健康知识和健康理念。提到健康我想我们每一位叔叔阿姨都知道要想身体健康那首要一点就是要锻炼身体。可是我们很多的叔叔阿姨的锻炼方法还不是很全面，为什么这么说那。我们很多的叔叔阿姨只注重锻炼我们的身体而不锻炼我们的脑筋。（引入生活中健忘的小常识）游戏（健康1.2.3）

阳光点燃希望，健康创意人生。一个小游戏过后让我们正式拉开我们今天健康行动的帷幕，接下来让我们一起来品尝一道神秘的健康大餐。今天我们东宇公司为了能够让我们叔叔阿姨能够不妄此行，专程从北京总部请来了一位神秘嘉宾。掌声有请他走到我们的舞台前来。（全体员工起立，掌声欢迎。最好能带动您身边的顾客）音乐（专家上台专用曲）

为尊重他人劳动成果，本文只截取开场部分。敬请谅解！

营销会议开场白-[转]会议营销主持稿2 时间：2024-03-18 来源： 作者：秩名

会议营销的开场白很重要，因此准备一个好的会议支持稿很重要。各位中老年友人请安静一下，我们的会议马上就要开始，有上洗手间的请抓紧时间。(播放轻音乐)幕后：你是春风复苏俺滴世界我是春雨泛绿你的苍白我们用爱心捍卫生命让笑脸如花在大地盛开我们相互祈祷我们相互信赖只要人人健康何惧重重叠叠的疾病我们息息相关我们共赴现在只要人人健康我们用爱心捍卫生命的风采走向台前：(边走边说)载着祝福，伴着初冬丝丝的寒意，我们欢聚一堂，为生命，为健康，为有一个幸福的晚年而喝彩！(声音提高)尊敬的中老年友人们，大家上午好！值此感恩节到来之际，海回健康舞友生活馆真心祝愿--愿幸运幸福像春雨滋润万物般飘洒在你左右；愿健康快乐像阳光普照大地般环绕在你身边。现在，请允许我宣布\*糖尿病康复工程感恩回报大型联谊会现在--开-始！(礼花)今天看到这么多人来到现场我很高兴，又能见到老友人，又能结识新友人了。老友人们可能都认识我，我鸣\*。今天远道而来的友人是哪里的呢?好，请大家认识一下，来自\*的请挥挥手；来自\*的请招招手。对于大家的到来，表示暖烈的欢迎。(掌声)来自的友人你们在哪里?同样热烈的掌声欢迎你们！\*的友人们，你们很早就起床了吧，这么冷的天，大家真的很辛劳啊，再次以热烈的掌声对大家的到来表示感谢。这么辛劳，大家还能来到这里，为的是啥啊?(大家有回答参加联议会的，有回答健康的)。大家是为\*糖尿病康复工程而来，是为健康而来。既然我们今天有缘分坐在一起，那就让我们彼此认识一下，交个友人，握握手。好，请大家站起身来，同你前后左右的友人握握手，问问好，你好，你好！你好，你好！这一握手呢，就拉近了我们之间的距离，也使我们变成了友人，只要你每天认识一个友人，相信你的心情每天都会快乐，那么你的身体也就会越来越健康！好，大家请坐。下面有请工程领导\*先生为本场联谊会致辞：(领导讲话：2024年4月，在中华预防医学会\*分会及省防疫站的共同倡导下，我们组建了\*省糖尿病康复工程。自工程成立至今，已走过5年的风雨历程。在工程推广的地区，糖尿病得到良好的控制，病友的身体健康得到有力的保障。尤其是当我们看到广大病友在工程的正确指导下，战胜病魔，恢复自信，找回了昔日的笑容与神采时，我们感到特别的欣慰。这也是我们继续战斗，更好的为广大病友服务的最大动力。因为你们的健康与幸福，是我们最大的心愿！最后，在这感恩节的大好日子里，再次欢迎大家的到来，并预祝本次联谊会圆满成功！谢谢大家！)今天，值此感恩节的大好的日子里，在这么好的会场里，在这么好的布置里，我们还请到了很好的专家，让大家能学到很好的知识。让我们以暖烈的掌声欢迎他们的到来，今天到场的专家有…(介绍专家，边介绍边由礼仪小姐领着上台，专家每人讲一句话)好，感谢领导和专家组的致辞，让我们再次以热烈的掌声欢送他们来回贵宾席入座。是的，今天的确是个好日子，我们有幸请到了我省著名的歌唱家\*老师，她将为大家演唱歌曲《好日子》，掌声欢迎\*老师。(在演员表演过程中，主持人不时的发出惊叹、惊讶声，并鼓励各地的患者参与入来，让所有会员把桌上的气球抛起来，以营造气氛。)谢谢\*老师的精彩的演唱…大家今天来这里的目的是为了健康，最想的是学到知识得到健康吧！大家是不是早就期待着听教授讲的宝贵健康知识了呢?大家可不要随意走动讲话啊，精彩十分，不容错过。有请敬爱的\*教授。…(专家讲课)感谢\*教授的精彩讲解。\*教授讲得非常棒，我们大家都受益匪浅。学到的这些真知灼见对我们将非常有帮助。让我们以热烈的掌声欢送\*教授。大家都应该看到了会场两边的几个大中国结了吧?我们一起来念上面的文字好吗?来，唐--笛--克…，哦，原来大家都知道它们呀！(有节奏的念出产品的名字，简单介绍两种产品及卖点)坐了这么长时间，大家是不是感到有点累了，下面我们来做一个小游戏，这个游戏的题目叫作《火星撞地球》，观谁撞得运气更好。今天有哪些叔叔、阿姨是和老伴一起来的，(会员都举手，可以选择高低胖瘦不同的4--6对，增强娱乐性。等会员上台以后，再讲游戏规则，每个夫妻一组，按顺序来进行)叔叔，你这么壮实，可千万别把阿姨撞倒了呀！…你们这样不行，不能用肚子把气球挤破，重来吧，让阿姨撞您…我们给他们鼓励，失败是成功的母亲，再来！…哈哈哈…(对获胜者)今天表现真棒，哪象得过病的，倒象来自篮球队的。开个玩笑。我们来分享一下冠军感言吧！…(获胜者讲话相当于一个简单的现身说法)我们把\*送给您，祝您每一年都有365天的健康身体。好，您慢走。掌声。开心的小游戏之后，我们大家都放松了。刚才听了\*教授的讲课，大家可能还有些没有听明白的地方。没关系，接下来，我们播放专题片，请大家专心听。(…播放专题片)好。专题片播放完了，不知大家认真听了没?大家坐了这么久，我观也累了，我建议大家全体起立，活动活动筋骨。大家前后站成排，(喊着口号拍拍肩膀…现场气氛热闹起来)今天到场的有许多老会员，他们在工程的帮助下，走上了康复之路，下面我们有请几位会员上台谈一下自己的康复历程，和在座的所有会员友人交流康复经验。(宣读名单或者报名上台，以艺术人生的方式访谈会员现身说法，过程中，主持人要适时的赞同，引导，诱导…)感谢几位的发言。谁也不想得病，得病谁都想早点好起来。今天到场的会员不少，看到大家恢复的都不错，我们很高兴。大家说的都很棒！确实海回健康舞友生活馆就象一个大家庭，为了会员的健康，工程每一名员工都将为此奋斗拼搏，因为我们都有一颗《感恩的心》。下面，由我们的员工表演《感恩的心》。(全场灯灭，身着统一服装的员工集体上台，手捧蜡烛来表演…感动会员！患者自发的给予热列的鼓掌，能取得患者的共叫)是的，健康是我们不变的追求，工程发展离不开广大会员友人的支持和厚爱。在这感恩节到来之际，我们将会加倍努力，以更好的服务，更优惠的产品来回报广大会员对我们的厚爱。下面请海回健康舞友生活馆的领导给大家宣布有史以来最最好的消息，请大家仔细听，绝对震撼。(工程领导宣布优惠政策…宣布刮刮卡、包装盒换产品、大礼包等，机会仅限前30名，现在开始报名！)--伯伯阿姨们，我们的工程主任已宣布完我们的优惠政策，我们的报名抢购将在十秒钟后开始，(数十秒,十、九、八…一。开始！)--大家不要挤、不要慌，两边排队等候，各位健康顾问要照顾好自己的会员…--赶快行动，把健康抱来回家！快乐抱回家！--为了您的健康，为了您的幸福，不要再犹豫了，赶快订购我们的健康产品，刮刮卡大奖等你拿，百分百中奖！--伯伯阿姨们，机不可失，本次活动是我们产品自上市以来最大的一次优惠活动！(开始咨询和仪检，让工作人员准备好…)--请还未做仪检的伯伯阿姨们赶紧到仪检区去做仪检，还有那些不明白的地方，可以咨询我们的专家，他们将会给您一个满意的答复！--存钱不如存健康，自己身体好了，儿女不受累，自己不受罪！--由于购买量过大，我们的产品已没有了，请还等着购药的伯伯阿姨们不要慌，我们将尽快与总部取得联系，请大家先用午餐，午餐后，我们的产品马上就到！(午餐时间到了，大家准备午餐)--午餐时间到了，请服务代表们为我们的伯伯阿姨们领取午餐，我们将在午餐后揭晓我们的刮刮卡奖项，请大家先用午餐！(用餐完毕，大家已经开始领奖。)--大家不要挤，不要急，由工作人员组织排好队，大家都会有奖品领取…--还未购到产品的伯伯阿姨现在可以拿着您的订购单去领取产品了。值此感恩节，我们举办的康复感恩大回报活动是我们有史以来最大的一次优惠，请广大会员友人抓住机会，不要错过。--我们的活动就要结束了，请大家抓紧时间。

会议营销的开场白很重要，因此准备一个好的会议支持稿很重要。

各位中老年朋友请安静一下，我们的会议马上就要开始，有上洗手间的请抓紧时间。（播放轻音乐）幕后：

你是春风复苏我的世界 我是春雨泛绿你的苍白 我们用爱心捍卫生命 让笑脸如花在大地盛开 我们相互祈祷 我们相互信赖

只要人人健康 何惧重重叠叠的疾病 我们息息相关 我们共赴现在

只要人人健康 我们用爱心捍卫生命的风采

走向台前：

（边走边说）载着祝福，伴着初冬丝丝的寒意，我们欢聚一堂，为生命，为健康，为有一个幸福的晚年而喝彩！

（声音提高）尊敬的中老年朋友们，大家上午好！值此感恩节到来之际，海归健康舞友生活馆真心祝愿——

愿幸运幸福像春雨滋润万物般飘洒在你左右； 愿健康快乐像阳光普照大地般环绕在你身边。

现在，请允许我宣布\*\*糖尿病康复工程感恩回报大型联谊会现在----开-始！（礼花）

今天看到这么多人来到现场我很高兴，又能见到老朋友，又能结识新朋友了。老朋友们可能都认识我，我叫\*\*。今天远道而来的朋友是哪里的呢？好，请大家认识一下，来自\*\*的请挥挥手；来自\*\*的请招招手。对于大家的到来，表示热烈的欢迎。（掌声）来自的朋友你们在哪里？同样热烈的掌声欢迎你们！\*\*的朋友们，你们很早就起床了吧，这么冷的天，大家真的很辛苦啊，再次以热烈的掌声对大家的到来表示感谢。这么辛苦，大家还能来到这里，为的是啥啊？（大家有回答参加联议会的，有回答健康的）。大家是为\*\*糖尿病康复工程而来，是为健康而来。

既然我们今天有缘分坐在一起，那就让我们彼此认识一下，交个朋友，握握手。好，请大家站起身来，同你前后左右的朋友握握手，问问好，你好，你好！你好，你好！这一握手呢，就拉近了我们之间的距离，也使我们变成了朋友，只要你每天认识一个朋友，相信你的心情每天都会快乐，那么你的身体也就会越来越健康！好，大家请坐。

下面有请工程领导\*\*先生为本场联谊会致辞：（领导讲话：2024年4月，在中华预防医学会\*\*分会及省防疫站的共同倡导下，我们组建了\*\*省糖尿病康复工程。自工程成立至今，已走过5年的风雨历程。在工程推广的地区，糖尿病得到良好的控制，病友的身体健康得到有力的保障。尤其是当我们看到广大病友在工程的正确指导下，战胜病魔，恢复自信，找回了昔日的笑容与神采时，我们感到特别的欣慰。这也是我们继续战斗，更好的为广大病友服务的最大动力。因为你们的健康与幸福，是我们最大的心愿！最后，在这感恩节的大好日子里，再次欢迎大家的到来，并预祝本次联谊会圆满成功！谢谢大家！）

今天，值此感恩节的大好的日子里，在这么好的会场里，在这么好的布置里，我们还请到了很好的专家，让大家能学到很好的知识。让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来，今天到场的专家有……（介绍专家，边介绍边由礼仪小姐领着上台，专家每人讲一句话）好，感谢领导和专家组的致辞，让我们再次以热烈的掌声欢送他们回贵宾席入座。

是的，今天的确是个好日子，我们有幸请到了我省著名的歌唱家\*\*老师，她将为大家演唱歌曲《好日子》，掌声欢迎\*老师。

（在演员表演过程中，主持人不时的发出赞叹、惊讶声，并鼓励各地的患者参与进来，让所有会员把桌上的气球抛起来，以营造气氛。）谢谢\*老师的精彩的演唱……

大家今天来这里的目的是为了健康，最想的是学到知识得到健康吧！大家是不是早就期待着听教授讲的宝贵健康知识了呢？大家可不要随意走动讲话啊，精彩十分，不容错过。有请敬爱的\*\*教授。……（专家讲课）

感谢\*\*教授的精彩讲解。\*\*教授讲得非常棒，我们大家都受益匪浅。学到的这些真知灼见对我们将非常有帮助。让我们以热烈的掌声欢送\*\*教授。大家都应该看到了会场两边的几个大中国结了吧？我们一起来念上面的文字好吗？来，唐——笛——克……，哦，原来大家都知道它们呀！（有节奏的念出产品的名字，简单介绍两种产品及卖点）

坐了这么长时间，大家是不是感到有点累了，下面我们来做一个小游戏，这个游戏的题目叫作《火星撞地球》，看谁撞得运气更好。今天有哪些叔叔、阿姨是和老伴一起来的，（会员都举手，可以选择高低胖瘦不同的4——6对，增强娱乐性。等会员上台以后，再讲游戏规则，每个夫妻一组，按顺序来进行）

叔叔，你这么壮实，可千万别把阿姨撞倒了呀！……你们这样不行，不能用肚子把气球挤破，重来吧，让阿姨撞您……

我们给他们鼓励，失败是成功的母亲，再来！……哈哈哈……

（对获胜者）今天表现真棒，哪象得过病的，倒象来自篮球队的。开个玩笑。我们来分享一下冠军感言吧！

……（获胜者讲话相当于一个简单的现身说法）

我们把\*\*送给您，祝您每一年都有365天的健康身体。好，您慢走。掌声。开心的小游戏之后，我们大家都放松了。刚才听了\*\*教授的讲课，大家可能还有些没有听明白的地方。没关系，接下来，我们播放专题片，请大家专心听。（……播放专题片）

好。专题片播放完了，不知大家认真听了没？大家坐了这么久，我看也累了，我建议大家全体起立，活动活动筋骨。大家前后站成排，（喊着口号拍拍肩膀……现场气氛热闹起来）

今天到场的有许多老会员，他们在工程的帮助下，走上了康复之路，下面我们有请几位会员上台谈一下自己的康复历程，和在座的所有会员朋友交流康复经验。（宣读名单或者报名上台，以艺术人生的方式访谈会员现身说法，过程中，主持人要适时的赞同，引导，诱导……）感谢几位的发言。谁也不想得病，得病谁都想早点好起来。今天到场的会员不少，看到大家恢复 的都不错，我们很高兴。大家说的都很棒！确实海归健康舞友生活馆就象一个大家庭，为了会员的健康，工程每一名员工都将为此奋斗拼搏，因为我们都有一颗《感恩的心》。下面，由我们的员工表演《感恩的心》。（全场灯灭，身着统一服装的员工集体上台，手捧蜡烛来表演……感动会员！患者自发的给予热列的鼓掌，能取得患者的共鸣）

是的，健康是我们不变的追求，工程发展离不开广大会员朋友的支持和厚爱。在这感恩节到来之际，我们将会加倍努力，以更好的服务，更优惠的产品来回报广大会员对我们的厚爱。下面请海归健康舞友生活馆的领导给大家宣布有史以来最最好的消息，请大家仔细听，绝对震撼。

（工程领导宣布优惠政策……宣布刮刮卡、包装盒换产品、大礼包等，机会仅限前30名，现在开始报名！）

——伯伯阿姨们，我们的工程主任已宣布完我们的优惠政策，我们的报名抢购将在十秒钟后开始，（数十秒,十、九、八……一。开始！）——大家不要挤、不要慌，两边排队等候，各位健康顾问要照顾好自己的会员…… ——赶快行动，把健康抱回家！快乐抱回家！

——为了您的健康，为了您的幸福，不要再犹豫了，赶快订购我们的健康产品，刮刮卡大奖等你拿，百分百中奖！

——伯伯阿姨们，机不可失，本次活动是我们产品自上市以来最大的一次优惠活动！

（开始咨询和仪检，让工作人员准备好……）

——请还未做仪检的伯伯阿姨们赶快到仪检区去做仪检，还有那些不明白的地方，可以咨询我们的专家，他们将会给您一个满意的答复！

——存钱不如存健康，自己身体好了，儿女不受累，自己不受罪！——由于购买量过大，我们的产品已没有了，请还等着购药的伯伯阿姨们不要慌，我们将尽快与总部取得联系，请大家先用午餐，午餐后，我们的产品马上就到！（午餐时间到了，大家准备午餐）

——午餐时间到了，请服务代表们为我们的伯伯阿姨们领取午餐，我们将在午餐后揭晓我们的刮刮卡奖项，请大家先用午餐！（用餐完毕，大家已经开始领奖。）——大家不要挤，不要急，由工作人员组织排好队，大家都会有奖品领取…… ——还未购到产品的伯伯阿姨现在可以拿着您的订购单去领取产品了。

值此感恩节，我们举办的康复感恩大回报活动是我们有史以来最大的一次优惠，请广大会员朋友抓住机会，不要错过。

——我们的活动就要结束了，请大家抓紧时间。

**第三篇：药品招商会议营销案例**

药品招商会议营销案例(1)

医药推广会操作实务--

推广会是医药企业开拓市场常用的一种方式，它一般分为医院推广会和商业推广会两种形式。

医院推广会是指医药企业的产品获准进入或已经进入大、中型医院后，企业和医院联合召开的一种产品介绍会。目的是通过向医生介绍产品的药理研究、毒性实验、临床使用、功能主治等多方面的情况，增加医生对产品的认识，促进医院使用量的增长。

医院推广会操作步骤

一、与药剂科主任约定时间和地点

时间一般为下午下班前1～2小时，地点最好安排在医院的会议室。医院会议室一般有幻灯机、投影仪、电视机、录像机等，企业销售代表讲课时使用，产品介绍效果会更佳。

二、确定到会对象

一般为正副院长、药房主任、采购、相关科室的医生等（确保请到权威医生）。同时，与药剂科主任确定到会人员的纪念品。纪念品最好为厂家生活化的广告促销品，以便医生记住企业名称和产品名称。

三、会议程序

1.会前备齐签到册、宣传资料、幻灯片、录像带、广告礼品等，调试会场各种仪器，粘贴广告画，可做横幅、挂旗，标明“某某企业某某产品介绍会”字样。

2.与会代表报到时，由医药代表及其主管做接待，递送名片，发放纪念品及资料，请医生登记姓名、职务、职称、住址、联系电话等，以便于将来联系。

3.会议由院方药剂科主任主持。首先作人员介绍；其次由厂方较高级别代表致欢迎词，作公司介绍，邀请院领导讲话；最后由该医院的区域医药代表作产品介绍。如能请到当地权威医生讲课，则效果更佳。

4.产品介绍之后，可组织简单问题的抢答赛，并发放奖品，以加强医生的记忆及对产品宣传资料的了解、阅读。

5.会议结束后致答谢词，并进行会场整理，以给院方留下良好的印象。

四、注意事项

1.会议时间不宜太长，最好控制在1小时左右；.着装一定要职业化,演讲用普通话;

3.每次推广会最好只介绍一种产品或某一类型的产品，以切实加强宣传记忆的效果；

4.推广会以后，当地的医药代表最好在三天以内开始第一次拜访，并保持一定的频率。商业推广会一般是指医药企业充分利用商业客户的网络关系，以会议的方式，将产品导入医院、药店、诊所或调往其他商业客户的一种方法。它主要有导入医院型，导入药店、诊所型，商业平调型，综合型等几种形式。

商业推广会操作步骤

一、会前的准备工作

1.与医药商业客户的经理协商，确定会议类型，并根据会议类型确定邀请对象。

2.确定会议规模，成立会务组，选择会场，发出邀请函。邀请函的制作可决定到会人员的多少及开会时的拿货准备状态。一般的医药企业和商业企业在开会时只将开会的时间、地点及产品情况告之邀请对象，邀请对象在开会前准备状态较差；而湖南怀化正好制药有限公司在产品的邀请函中却注明了许多东西：时间、地点、公司简介、产品简介、推广会的内容及程序、订货订单及政策、广告播放情况、服务承诺等，效果非常好，许多与会代表刚到会场便

送来了订单。

3.医药企业代表必须在开会前将货发至医药商业客户处。

4.会务费原则上由医药企业出，但也可协商解决。

5.制定商业业务员奖励政策及客户进货让利政策，以调动他们的积极性。

二、会场布置

1.会议地点一般为宾馆、客户的会议室等。

2.会议的主席台上方悬挂产品推广会横幅，并标明商业客户名和医药企业名，会场门口置欢迎词板、台卡、陈列样品及宣传品。

3.医药企业备齐各种资料，商业公司备好发票。

4.主席台上可设置摸奖箱，放置奖品。

三、会议内容

1.会议签到，发放饮料、宣传册、价目单、小礼品，会议程序表等。

2.会议由商业客户的经理主持，由医药企业最高级别代表介绍企业的宗旨、理念、目标、发展战略、产品销售形势等公司情况；由医药代表或当地权威医生介绍产品情况、使用情况，增强到会代表订货的信心。

3.组织抢答赛，以激活气氛。

4.医药企业的销售代表和商业客户的业务员要积极宣传，拿订单，对一些重点客户晚上也须加强订货公关活动。

5.抽奖及兑奖可放于活动的最后(订货基本完毕)进行。

四、注意事项

1.医药企业的销售代表与商业客户在会后须马上清理订单，将订货客户分类；对于订货量大的客户须加强跟踪服务，对于订货量小的客户也可用信函、电话加强联络，确保销售的良性循环。

2.会后及时兑现对商业客户业务员的承诺，调动其送货、收款、服务的积极性。

3.调整客户货源、库存，并加紧收款工作。

五、各种类型商业推广会的侧重点

1.医院型：在现阶段，由于大中城市医院进药管制加强，因此，公关进药后，召开单个的医院推广会较为适宜。但在县级医药市场，采用医院型推广会，可以快速地占领广大的农村区、乡医院。

2.店、诊所型：一般应选择大中城市，在当地市场投放广告以后，或者在大中型医院销售较好的情况下，通过商业推广会铺开市场。同时，也可利用日用消费品助销理念，招聘DTC代表做市场。

3.商业平调型：关键在于价格控制以防止窜货。企业应尽量将药品往开发较差的地区调拨，并加强售后服务。

4.综合型：即以上任何两种或三种形式的组合。由于订货单位订货量悬殊较大，因而订货奖励政策要根据订货单位的情况制订。

总之，无论何种推广会，医药企业的销售人员都必须根据具体情况精心策划组织，只有这样，才能创造良好的业绩。

**第四篇：会议营销100问修改**

1.什么是会议营销？

答：会议营销也叫数据库营销或俱乐部营销，是指企业通过各种途径收集消费者的资料，经过分析、整理后建立数据库，然后从中筛选出所需要的目标消费者，运用会议的形式，并结合各种不同的促销手段，进行有针对性的销售的一种营销模式。2.会议营销有什么特点？

答：会议营销具有利润高、风险低、隐蔽性强、目标明确、资金回笼快等特点3、3.会议营销的目的是什么？

答：

1、集中目标顾客，以医生、仪器，配合典型病例，患者现身说法，制造销售热潮。

2、产生阶段销量最大化。

3、和顾客进行双向沟通，培养顾客忠诚度，建立良好的口碑宣传。

4、搜集顾客档案，为数据库营销奠定基础

4、会议营销组织程序包括几个方面？ 答：会前部分、会中部分、会后部分

5、会前部分包括几个环节？

答：资源的收集、资源的筛选、资源的预热、资源的邀请 6.通常我们所说的会议营销有那几种方式？

答：餐饮、旅游、室内联谊会、专题讲座等。

7、会议营销人员的要求？

答： 一定要对相关医学知识非常熟悉，能熟练、变通的演讲。

一定要对产品知识熟悉，对产品的特点、研制过程、卖点都能到记如流。掌握现代营销技巧，每天都要进步，每天进步一点点（1%），一百天以后，就是一名高级营销人员，可以向商场的导购学习。

熟悉一些常用检测仪的应用，并且能对每一项检测结果都能举一反三的解释。

8、什么是旅游营销？

答：旅游营销是指企业通过以健康旅游为由头，用车辆将目标顾客送到事先选定安排好的旅游景点游玩，在游玩的过程中，培养营销员与顾客之间的感情，然后通过健康讨论咨询等形式来达到销售产品的一种营销活动。

9、什么是餐饮营销？

答：主要是指企业通过顾客提供健康饮食为主题，运用健康知识、产品讲座、检测咨询等方式进行营销的一种活动。以这种方式营销不仅吸引很多人参加，而且能直到较佳的销售作用。

10.会场的选择应该注意什么。请从下列挑选。

答：A、会场内最好没有柱子，因为柱子会挡住顾客的视线

B、会场的形状最好是正方型

C、会场最好要有长条桌，以便员工与顾客之间沟通和顾客在会场走动

D、会场的档次配合产品最好是高档一些

E、会场的大小要跟我们计划人数相配合，既不要太拥挤，也不要太空旷

F、要注意会场的厕所离会场不要太远，同时要检查厕所的干净问题 G、要注意会场的音响效果是否会混浊

H、要注意会场的灯光问题，不要太暗亦不要太明 I、要注意会场的水源问题是否方便接水

口诀：灯光音响，会场大小，厕所卫生，水源方便，档次高低。

11.收集资源的方法？

答：媒体收集、户外收集、科普讲座、顾客介绍、友情收集等。12.在收集档案的时候什么一看看什么二问问什么三标标什么

答：一看，看来者的穿着打扮，行动语言；二问，询问工作、身体状况及保健意识：三标，在档案上标出重点和非重点的符号A、B、C有助于筛选工作，此项工作应贯穿于整个科普工作。

13.科普点有那些？

答：科普点的设立原则是：1.人群密集 2.中老年人较多 3.以本地人居多4.经济收入较高。

社区、街道、公园、学校、工厂家属院、干休所、单位食堂,老年活动站、繁华路段等

14、收集顾客资源的原则？

答：大面积撒网，重点培养。登记、编号。

根据病情严重程度，进行A、B、C、D等级划分，确定重点对象，作为重点沟通，通过沟通，诱导参加报告会，并购买产品。

登记他现在有没有用药，用什么药，作到心中有数。15什么样的客户是我们的目标客户？

答：有钱、有病、有保健意识、有自主权、有一定的文化层次等。16如何选择最佳访问时机？

答：根据顾客自身的情况，一般上午9点到11点之间，下午3点到5点之间。拜访前一定要和我们的顾客沟通好。

17约顾客的技巧或这样更好的邀约顾客？

答：⑴紧张气氛法：“我们名额有限，我首先想到您和阿姨，您可要准时呀”。

⑵专家身份法：“这次请的专家可有名气了，您听了他讲课，肯定会大有收获”。

⑶优惠办法：“这次我们要发礼品，还有抽奖呢”。

⑷故意冷淡法：“我们知道您也不在乎这次会议，您不来的话，名单我就给别人了”。

⑸拖延时间法：“我想给您打个电话，不过名单很紧张，如果报上我会通知您的，报不上我

就很遗憾了”。

18怎样合理的进行顾客资源分析？

答：这是一个很系统的工作，对于所有的资料进行一个分析，淘汰掉低质量的客户，保留高质量的客户，为的是以后少一些无用功。购买的人为什么购买，为以后做的更好积累经验，本来可以购买的为什么没购买，下一次一定不要再犯同样的失误。总结是为了提高，越细越好。将顾客分成意向客户，潜在客户，了解`客户，新客户。

19、陌生拜访方法有那些？ 答：⑴单刀直入法：“喂，您好！请问吴阿姨在家吗？”“我是糖尿病健康普及计划组委会的小王，我想就他的锻炼方法和饮食方面作一些建议。”

⑵回头邀请法：“喂您好！请问吴阿姨在家吗？”我想约个时间跟您见个面，您看什么时间方便？您不反对去您家吧！”“如果去家不方便的话，我想请您去农家乐耍去，您一定要光临呀”。

⑶迂回法：“喂您好！请问吴阿姨在家吗？”“真把我忘了，我是小王呀”“哟，看起来真想不起来了”“我想给您送一本最新的《糖尿病康复指导手册》您看到您家里方便吗？”

⑷假设相熟法：“喂你好！请问XX在家吗？”“我早熟悉您了，您忘了那次我们在某地方碰过面吗！”

20、打电话前要做好那些准备工作？

答：⑴一支笔、一个本做好记录。⑵安静的环境。⑶简单的提纲。⑷一定要站着打电话。⑸一个始终保持的微笑。⑹一句温暖人心的问候。

21、怎么样做到有效的资源预热？

答：忠实顾客、带动顾客、重点顾客、潜在顾客、抱怨顾客

22、电话预热需要注意那些方面？

答：有礼貌、真诚赞美，培养感情，灌输保健意识，做顾客的生活医生。

23、家访时需要了解顾客哪些方面的资料？

答：家庭状况，身体状况，家庭人员，顾客在家里的地位，顾客的保健意识，爱好以及生活习惯。

24、邀请顾客时需要注意哪些方面？

答：充分了解我们的顾客，看我们的顾客是属于什么类型的，在邀约的过程中一定要有针对性的邀约，做好新老搭配，没有把握的顾客不在万不得已的情况下，等培养好了再邀约，这样可以保证会议的质量。因为到现在为止，冲动型的客户已经越来越少了。如果不了解我们 的顾客，有可能来的人还对我们公司不利。比如说比的公司的兼职业务员。或别的公司来了解的。

25、邀约顾客时，如果遇到客户推脱，说没时间怎么办？ 答：了解顾客的心里，怕买货的，我们就明确告诉他，不要他买货，去多了解一下总可以吧！强调会议的亮点（专家是权威的，有奖品），突出机会难得，如果和顾客的关系到位的话，也可以适当得撒撒娇。如果真的没有时间，我们也不强求，为下次联谊会打下基础。

26、会议开始前，要不要开客户分析会？

答：不是要的问题，而是必须的问题，你要确认潜在顾客购机的欲望程度有多少，您要确认与分析攻单的方向，你同时还要分析顾客到会的可能性。

27、分析会主要分析哪些内容？

答：顾客邀约的人数、发函数、夫妻到会人数、意向顾客人数、老顾客人数。发言顾客人数，预计销售额作详细汇报

28、业务员每次请几个顾客为宜？ 答：一般2老3新。29开单注意事项？

答： 对于陌生销售，这是个最重要的环节。单据最好以三联单为宜，上面必须有顾客、员工的签名，对于订货的顾客一定要在单据上注明回款时间，家庭住址、电话等相关信息。如果订货的顾客在交完订金后，要将顾客所得的赠品拿走。

30.销售沟通四忌讳？

答： 面面俱到忌：在一个人邀约了7个以上消费者的情况下，一定要有与每个消费者充分沟通的时间，切忌为了想照顾好每一个消费者而最后却一个也没有能够充分照顾到位情况的出现；

依赖心理忌：在每场会议中，健康代表是最终完成签单的中坚力量，咨询医师只是避免现场的捣乱分子和坚定大单订购消费者的信心，同时很多情况下我们邀请的知名咨询医师配合我们工作的促销意识很不到位，无法完整很好的配合我们销售工作的进行，所以健康代表不要形成很强的依赖心理，对每个患者的沟通和控制都是健康代表的最为重要的工作，不要过分依赖其他环节。

服务短路忌：把每一个患者引到咨询医生的地方或则正与某一个患者沟通的情况下，健康代表一定要“眼观六路，耳听八方”，以避免各种情况下消费者的中途流失，从而导致前期工作的浪费和无效。

思维被动忌：很多消费者在忧郁不决、没有确定要购买时会想出各种各样的理由或障碍来为难健康代表，这是一个健康代表说服患者的过程，也是患者说服自己的过程，在这种情况下，健康代表最重要的是坚持自己的信心和思维，坚定不移的按照自己的思路去沟通，要有意识的引导患者，而不要被患者所引导，尽量去寻找思维的突破口和话题的突破口。

31、统一服装的重要性？

答：统一的服装让人感觉到整划一，是企业实力的体现。如某藏药企业在活动现场全部人员着藏族服装，更加增加了可信性，在北京的一次活动中，身着藏服的工作人员表演了藏族的歌舞，现场气氛非常热烈，销售超过了事先的预计。

32、促成定单的八大技巧？

假定准顾客已经同意购买：当准顾客一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用“二选其一”的技巧。譬如，推销员可对准顾客说：“请问您要那部浅灰色的车还是银白色的呢?”或是说：“请问是星期二还是星期三送到您府上?”，此种“二选其一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买了。

帮助准顾客挑选：许多准顾客即使有意购买，也不喜欢迅速签下订单，他总要东挑西拣，在产品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时，聪明的推销员就要改变策略，暂时不谈订单的问题，转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等，一旦上述问题解决，你的订单也就落实了。

利用“怕买不到”的心理，人们常对越是得不到、买不到的东西，越想得到它、买到它。推销员可利用这种“怕买不到”的心理，来促成订单。譬如说，推销员可对准顾客说：“这种产品只剩最后一个了，短期内不再进货，你不买就没有了。”或说：“今天是优惠价的截止日，请把握良机，明天你就买不到这种折扣价了。”

欲擒故纵：有些准顾客天生优柔寡断，他虽然对你的产品有兴趣，可是拖拖拉拉，迟迟不作决定。这时，你不妨故意收拾东西，做出要离开的样子。这种假装告辞的举动，有时会促使对方下决心。

反问式的回答：所谓反问式的回答，就是当准顾客问到某种产品，不巧正好没有时，就得运用反问来促成订单。举例来说，准顾客问：“你们有银白色电冰箱吗?”这时，推销员不可回答没有，而应该反问道：“抱歉!我们没有生产，不过我们有白色、棕色、粉红色的，在这几种颜色里，您比较喜欢哪一种呢? 快刀斩乱麻：在尝试上述几种技巧后，都不能打动对方时，你就得使出杀手钢，快刀斩乱麻，直接要求准顾客签订单。譬如，取出笔放在他手上，然后直接了当地对他说：“如果您想赚钱的话，就快签字吧!”

拜师学艺，态度谦虚：在你费尽口舌，使出浑身解数都无效，眼看这笔生意做不成时，不妨试试这个方法。譬如说：“×经理，虽然我知道我们的产品绝对适合您，可我的能力太差了，无法说服您，我认输了。不过，在告辞之前，请您指出我的不足，让我有一个改进的机会好吗?”像这种谦卑的话语，不但很容易满足对方的虚荣心，而且会消除彼此之间的对抗情绪。他会一边指点你，一边鼓励你，为了给你打气，有时会给你一张意料之外的订单。

33、联谊会上顾客购买的信号有哪些？（举例）

答：

1、咨询产品：用这个能治好我的病吗？多长时间治好？

2、咨询病情：我的病很严重吗？我的病能治好吗？

3、其他：今天有什么优惠？我没带钱怎么办？

4.反反复复的看产品，问东问西的。

34、顾客说：太贵了，怎么办？ 答：一般情况采用反问法！“您说是健康重要呢？还是金钱重要，健康是无假的。” 可以采取同行比较法，同行的多少钱，我们才多少钱，还可以采取化整为零法，将3800扣掉优惠部分再除于十年，除365天，除家里人数，最后才一二毛钱，你可以告诉他买一瓶矿泉水都要三二块呢。其三，采取需求比较法，你可以问他为什么会买电视，买车，买房就是因为他

认为有用，为什么顾客认为贵，就是还没有发现水机的用处，没有重视健康，你可以告诉他，没有了健康，所拥有的一切都是零。让顾客一个一个问题回答你。是，还是不是。

35、顾客说：考虑考虑，怎么办？ 答：谈优惠，机会难得，拉感情。

36、顾客说：我没钱，怎么办？

答：这就看你了不了解你的顾客了。这也说明你快达成目标了，只是差欠一步，因为他滑更多的理由来拒绝你了，你可以这样回答，阿姨我还不了解您吗，别人没有钱我还信，你随便掉根毛都比别人粗。你是不是担心这个问题（比如售服呀之类的）将顾客引到另一个问题上面来。

37、顾客说：你这个产品是不错，可我做不了主啊，怎么办？

答：了解具体情况，告诉他全家受益，不是一个人的问题啊！告诉他您辛苦了一辈子了，也应该为自己考虑考虑了，一个老年人就算享受一下能享受多少年呢，再说了保持健康的身体也是对家人的负责。他并不是不能做主，而是不敢做主，可以告诉他你也有这样的顾客后来他是如何做的，当然老顾客的帮助也是很重要的。

38、顾客说：你一直说比\*\*的产品好，可你们的产品怎么比他们的价格低。怎么办？

答：我们是工厂生产当然少了很多销售的中间环节，直接让利给顾客，然后还有嫌花钱少的呀

39、顾客说：这种产品能治这么多的病，我不相信。怎么办？

答：这说明他对水并不了解，感冒不就是要多喝水吗？ 并且水就是水并不是药来的，人体就好象是一个房间，如果清扫干净了自然什么蚊虫都没有了。

40、顾客说：你们说是让我来听课的，怎么让我买产品，你们都是骗人的。怎么办？ 答：买不买产品顾客有决定权，我们不会强迫的。

41、顾客说：这个产品对我的病有好处吗？怎么办？ 答：根据病理学，解释给他听。

42、顾客说：我现在身体很好，不用买什么保健品，怎么办？

答：千里这堤毁于蚁穴，这说明他对健康知识很贫乏，你完全可以举出很多名人突然死亡的案例。

43、顾客说：以后再说吧，以后再买。怎么办？

答：说明顾客还没有感受到水污染的可怕，还没有意识到投资健康的重要性，你可以从这两点入手，同时也可以从他家人健康着手，很多人对自己重视，但对亲人还是很爱护的，告诉他早买早受益！

44、顾客说：我想先看看，别人买我也买。怎么办？

答：说明这位顾客正处于非常犹豫的状态，他需要看到别人购机还增加自己信心，这个时候就要发挥老顾客的作用了，让老顾客来介绍，同时你也可以对顾客说：阿姨，您看看你，平时那么有主见的人，怎么也随大流了。阿姨要相信自己的眼光哦！

45、顾客说：下次再说吧！这次我没带钱。怎么办？ 答：这说明顾客还在思想做斗争，他在为自己找一个理由，也说明了他确实有了购机的冲动，或者说他面对你的推荐，实在找不出其它的理由了，你完全可以告诉顾客阿姨没有人叫你现在就交钱啊！难道我还不相信您吗？只要交定金您就可以提前享受健康了。你也可以告诉顾客，我们允许在几天内接受他的退订。当然这时候发挥老顾客的作用效果比什么都好。

46、顾客说：我要是买了你的产品，用着不管用给退吗。怎么办？

答： 这说明他对你并不是很信任，他对公司也并不是很信任，老顾客的见证，书籍的介绍，报导的记载都可以帮助你这个问题，还是那个原则，不要落入二选一的回答，要让顾客

去回答。

47、顾客说：用上你们的产品，多长时间开始见效。怎么办？

答：针对什么疾病，不同的情况有不同的效果，同时也是因人而异的，不可以说死了，搞得自己没有退路，用一般情况下，有的人如何。。

48、顾客说：是不是用上你们的产品，以后就不得病了。怎么办？

答：面对这种问题，不能落入二选一的回答当中，必竟每个人的情况都不一样，天下也没有灵丹妙药，你可以这样对顾客说，您看来还没有完全理解水对人的作用，你要让顾客来回答这个问题，而不是你来回答。

49、顾客说：是不是用上你们的产品，我现在用的药都可以不吃了。怎么办？ 答：同上。

50、顾客说：我身边有那么多人都没买，也照样好好的，我也没必要买。怎么办？

答：说明他对水不了解，说明他对健康投资没有概念，重新去介绍这两块知识，并告诉他，联合国提出人并不是死去疾病而是死于无知，然后算一本帐给他听听，每天投入二毛钱，换来的健康有多重要，再算算现在医疗的费用有多高，51、专家讲解的要点？

答：必须搞清楚所面对的消费者基本情况，什么年龄，什么文化层次、什么病症、是否服过产品等。讲座一定要有针对性，善于利用现场环境，调控讲话节奏。运用合适的医学语言，以医学角度讲述症状的防治。必须熟练的讲出许多病例和讲座现场的典型病例，但不能古板的像背书，应加入一些感情色彩，讲述故事。讲座同时，可以开展定时抽奖活动，防止消费者中途离场。

52、如何选择好的发言顾客？

答：一定要选择对于公司忠诚度高的典型病例。

要求口才好、表达力强的消费者。消费者发言要有针对性，煽动力要强。专家大夫要适时的进行评点。

53、联谊会上老顾客起到什么作用？

答： 典型病例在整个营销会议的过程中起到画龙点睛的作用，通过典型病例的现场说法来证实产品确实具备企业所宣传的效果，从而促使适应人群购买。因此，采用会议营销的企业一定要注意培养自己的忠实顾客，并从忠实顾客中培养典型病例。

另外老顾客不但在发言上起作用，同时在销售的时候，也会起到推波助澜的作用。

54、联谊会需要准备什么物品？

答： 请柬、检测设备、顾客档案表、条幅、水排、展板、证书复印件、照片、抽奖卷、抽奖箱、签到本、礼品、抽奖奖品、人员分工表、奖励机制、老顾客的发言前期约定、会议日程、音响、备货、水果、员工统一服装、公司宣传资料、迎宾授带，水机，模型，单页，画册，光碟，书籍，水杯，实验道具，实验材料，投影仪，易拉宝，流程中需要的光碟，音乐光碟。展示的棉芯

55、联谊会一半多长时间开一次最好？

答： 根据你手上掌握的顾客资料而定，如果潜在顾客够多，一天开一场也可以，如果同一批潜在顾客可以一周至二周重复邀请，如果每次活动的内容主题不一样，时间也可以缩短。

56、联谊会活动现场怎么布置，请口述一下？ 答：略

57、联谊会上客户的座位应是长条桌还是圆桌好呢？为什么？

答：长条桌有长条桌的优势，圆桌也有圆桌的优点。长桌比较不容易让顾客四处乱跑。

圆桌可以方便业务员沟通，照顾。能形成一个小氛围的会议，可以相互交流。

58、联谊会开始前，顾客进场登记时有那些需要注意的？

答：姓名、性别、年龄、住址、第几次参加、身体状况，由哪个业务员邀请，购机欲望，以及保健知识在开会前就由业务员提前上报。

59、假如你这次来了2个老顾客（已购产品）3个新顾客，怎么样安排座位？

答：相互穿插，可以相互影响。方便沟通，并将老顾客介绍给新顾客认识，有意让他们在会前就产生交流与讨论。

60、联谊会开始之前，怎么样和老顾客沟通？

答：可以聊一下家常，切入主题。围绕会议主题多聊一些健康方面的话题，多谈谈公司的情况，寻找切入点。多了解一些顾客的情况。61、联谊会上经理的岗位职责是什么？

答：经理是会场的总指挥，负责协调整个会场的配合，及相关应急措施。必要时帮助业务员攻单。

62、联谊会上主持人的岗位职责是什么？

答：主持人是整个营销会议的灵魂。他讲整个会议的各个细节串连起来。好的会议主持人可以有效的把控整个会议现场的局面，可以根据需要调动会议现场的气氛，可以处理好突发事件，可以将参会者的注意力集中起来。63、联谊会上专家起的作用是什么？

答：对于会议营销来说，到场专家的水平会影响整场会议的销售业绩，特别是主讲专家。主讲人是病理阐述和产品机理阐述的关键环节，在整场营销会议中尤其重要。在保健行业内将专家称为流动报头，首先并不是真的去请什么专家，这里指的专家是以销售为主的，他讲的东西是要对销售有帮助的东西，而不是做报告，另外要赋予专家一个不错的称号。

64、联谊会上业务员的岗位职责是什么？ 答

65、联谊会上业务员应坐进客户中，还是站立在会场一旁？为什么？

答：在开会之前应该坐进顾客当中，挑起讨论主题，在开会之前应该站在一边或者是会场后边。如果到场人数不够多，可以坐进顾客之中。在攻单时应该主动坐进顾客当中。

66、会议流程的设计起到什么作用？

答：每一场营销会议都应该有一个主题，围绕会议主题要进行整个营销会议的流程设计，会议的流程要力求做到自然、流畅。主题不同的营销会议，其流程也应该不同。良好的会议流程可以有效的促进销售。如果会议流程流程混乱会轻则影响整个会议的进程，重则会使众多顾客中途退场致使整个会议的销售大打折扣。会议组织者应该对会议的每一个细节都要精心设计，甚至会议前反复的演练，以确保会议成功。67、请把下面会议程序重新排列（FABCGKDHEJI）

答： A、公司简介

B、产品简介C、舞蹈或健身操

D、水实验

E、小游戏F、开场白

G、专家讲座 H、顾客发言 I、抽奖 J、优惠方案

K、荣誉展示 68、选择题：联谊会上给顾客倒水倒多少为宜？（C）

A、倒满

B、半杯

C、七分满

69、选择题：联谊会开始后如果发现有客户说话怎么办？（C）

A、不管，由他去吧

B、大声喊他，别说话C、端杯水，轻轻走到跟前，嘘声点 70、选择题：专家讲座时，如果发现有顾客睡着了或心不在焉怎么办？（C）

A、不管，由他去吧

B、大声喊醒他

C、端杯水，轻轻走到跟前，拍一下

71、选择题：如果发现有顾客在会场介绍同业产品的时候，我们该怎么办？（C）

A、不管，由他去吧B、严厉的批评C、轻轻走到跟前，委婉告诉顾客这里主题 72、选择题：如果会议还没有结束，有顾客要提前离场，怎么办？（C）

A、不问原因，让他走B、死活不同意C、问清原因，视情况尽量挽留 73、选择题：

74、联谊会会场对主持人有什么要求吗？

答：有。衣装整洁、谈吐清晰、主持风格：欢快、幽默、连贯的突出主题，主持人必须了解公司的情况，必须了解健康知识，主持是专家与讲师讲座的补充者，对于重要点要重复强调，对于深奥的地方要进行通俗讲解，对于一些没有讲到的，要进行补充。同时主持人得将公司的一些企业文化融入会场。主持人要能眼通六路耳听八方，比如有一些睡着的顾客，要及时的通过提问的方式，或邀请的方式去叫醒这位顾客。

75.餐饮会中，是先搞讲座再吃饭，还是先吃饭再搞餐饮会

答：一般先讲座，后吃饭。因为：先灌输健康理念，产品理念，借吃饭时还可以继续跟单。（特殊情况，特殊对待）

76.会场离顾客住址远一点好还是近一点好。

答：近有近的好处，远有远的优点，近点的顾客比较容易接受，如果远一点可以防止顾客会没有开完就自行离场。这就是产生旅游营销的一个原因。

77.有顾客已经决定买机器了，那么是拉到会场上来购买好，还是先让他购买。

答：如果你对这个顾客有非常的把握，一般拉到会场买，可以增加会场购买气氛，如果把握性不大，还是先购买了再说，然后拉到会场，再搞一次购机的形式，发送一个礼物。如果购机时离开会日较久，还是主张先买了再说。78.会场上，顾客对礼品不满意，怎么办。

答：先稳定顾客情绪，适当的拉到一边单独处理。79.在会场上水机突然出现故障，怎么办或如何预防

答：带上备用水机，但不能让顾客知道，备用机应该与原先机型不同，必要时可以解释换不同机型让顾客品尝。

80.如果会场中突然有顾客要求增加表演，你会同意吗，如果同意你会在什么情况下同意，如果不同意，你要如何解释

答：如果这个顾客有购机的欲望，还是尽量争取，如果会场流程安排得太紧，就尽量不要变动。

81.联谊会要不要搞创新，如果创新的话效果并不知道如何，而原有的模式已经很好了，那么你会追求创新吗？

答：会。借助现有的平台，做的更好。有风险才有挑战，有失去才有收获。但是在搞创新之前必须进行模拟，并且多次分析可行性，必要时可以跟一些老顾客沟通，听取他们的想法。

82.如果现场做实验，突然失败了，你怎么办？

答：首先在会议之前必须检查水机的情况，确保电解的效果，其次在会议之前亦必须实验一次以示安全，其三：操作人员必须是比较有经验的员工，其四：不要做成功率低的实验，这样就会将失败的机率降低 其五：不要让顾客自己去接水，或操作实验 其五：当实验失败时，要注意现场的气氛，并尽快判断是在哪一个环节出现问题，并向顾客解释是接错水，或机器没调整好，或者假装问顾客猜猜这是什么原因，然后解释说是水机要调整好，才是我们所需要的水质，并告诉大家并不是水一接通就可以使用了，而我们的机器

有这个提示功能，如绿灯不闪才是稳定的。

83.你能根据电解水的六大特点，你设计几个没有做过的实验。答：

84.如果新联谊会的优惠方案比你原来顾客购买时更好，你如果请他来时，发现优惠变得更好了，他们会有不高兴的情绪，你怎么办。答：在顾客来之前你就要有这种考虑，并做好安排，如果你与顾客关系融洽他就不太会介意，如果你经常会送点小东西给他，他也会降低这种情绪，如果他了解并同情你的难处，他也会谅解。

85.如果为了活跃气氛，需要设计一个游戏，但同时要求贯彻健康知识，你能设计一个出来吗？

答：提问健康知识这是一种方式，踩汽球回答里面的健康问题，等等。

86.有一个顾客要求不要礼品而要求打折，你会如何处理。

答：首先必须了解公司的优惠政策，允不允许如此做法，而且必须上报公司。就算是打折也不能说这是打折，只能是将礼品的部分价值退还给顾客。

87.一场会议如果是一百人的话，那么老顾客，新顾客，潜在顾客的比例应是多少。答：2比3比5 或2比4比4 88.水知识，健康知识，电解水知识，公司文化，在这四块之中，你认为更能吸引顾客的是那一块。

答：每一块知识都非常的重要，视你的顾客的情况而定，如果你的顾客对产品非常了解，那么挑选哪个公司的产品对他们来说就很重要，这时候展示公司的企业文化，公司的实力就很有必要，如果一个顾客什么都不了解，就必须先介绍水知识与健康知识。

89.为了在联谊会中更好的宣传出公司的企业文化，你在不增加流程时间的时候请你设计一下，在什么地方，什么环节，如何透露出企业文化。

答：在给顾客的宣传资料上面可以体现，在会前沟通的时候，介绍公司近况，在参观公司的时候。在展示公司荣誉的时候，都是在透露企业的文化，包括自己的言行举止。甚至连带顾客上厕所的时候，也是你展示的时候，比如说你要在门口等顾客，你可以有意无意透露给顾客公司规定必须如此做法，甚至介绍说厕所我们也要求用电解水冲洗宾，在这种暗示与提醒之下进行宣传企业文化。

90.如果希望在供给客户水果，小食品这个环节，将酸水的优势显示出来，你如何设计。答：水果方面可以利用酸水浸泡过的水果比较不容易发黄，也可以用青菜喷上农药，一盆用自来水，一盆用碱性水浸泡。亦可以现场将小面包进行燃烧，再测试酸碱度。91.如何利用当前环境污染的事实，在会议流程里体现出来。

答：首先要收集当前发生的一些水体污染的新闻，在专家讲座以前，扣住主题重点讲一下，为专家讲座好铺垫。

92.当你去接顾客时，发现顾客并没有按时到场，你将怎么处理。

答：先给顾客电话取得联系，问清原因。必要的话，可以安排人员在那里等一下。93.当顾客要你介绍机型时，你会推荐什么机器给他。

答：在我们的意愿当中当然希望推荐最好的，但也应该建立在你对顾客的了解程度上面，盲目直接推荐最好的，会造成顾客的反感，你应该通过询问你家有没有老年人呀，有没有需要

治疗的患者呀，有无小孩呀，有多少人口呀，当你问得比较细时，也会获得顾客的信任。如果你的顾客经济能力欠缺，也不要盲目介绍太好的，因为他消费不起。必须要有技巧。94.你提倡认顾客做干爹干妈吗？

答：在保健行业有一种叫干妈文化，当你与顾客达到这种关系的时候，顾客当然是你铁杆顾客，但也有报道指出。提倡亲情固然没错，但认为这是畸型的企业文化，应该提倡大爱文化,博爱文化。

95.在收集顾客资源这方面，曾经有人利用药店收集，你认为应该如何收集。

答：在哈尔滨一般是采取与药店挂钩，由药店提供用户名单，公司采取送健康报的方式进行陌拜。当然也有与保健行业进行数据交换的方式。

96.如果要将会议开到单位里去，你认为在什么时间，在什么地点，做会合适，答：在单位的食堂，在用餐时间会比较合适，这也是日本销售的一种模式

97.请顾客吃早茶也算是餐饮会中的一种，你会如何设计这种小型餐饮会。请你说要请多少人，成本控制多少，介绍些什么内容。

答：视情况而定，只要记住，有老顾客做见证，有潜在客户，有新顾客，有讲师 一般由这些人组成。

98.如何理解，不介绍水机卖水机这种理念。答：1.你在介绍健康知识的时候就是在介绍机器

2.如果你在谈水污染水健康的时候也是在介绍机器

3.如果你跟他感情好得象你的亲人，你的同学，朋友，那么他就不可能跟别人买水机了。99.如果顾客老是谈其它的，你如何将顾客引入攻单环节。

答：可以投其所好，跟顾客多找共同语言，获得顾客认可，并适时地介入话题，灌输健康理念，引起共鸣，引入攻单环节。也可以单刀直入，比如问你觉得我们哪种机型更合适您。或你觉得这价钱怎么样。

100.如果按照，了解，需求，相信，满意这样的流程，对于一个刚了解水机的顾客，你会进入攻单吗？

答：看情况而定，冲动型顾客可以一次就攻单。理智型顾客，让其认可以后攻单。

101.开完会后，你认为多久时间给顾客打个回访电话合适，应该讲些什么。答：半小时打一个，是否安全到家。

一天以后打一个，资料了解状况。三天后打一个，介绍产品，邀约拜访。

**第五篇：编辑推荐某药品会议营销联谊会主持稿**

编辑推荐:某药品会议营销联谊会主持稿

编辑推荐:某药品会议营销联谊会主持稿

保健品会议营销网

2024/06/18 14:11:30

开场10分钟前：

各位中老年朋友请安静一下，我们的会议马上就要开始，有上洗手间的请抓紧时间。（播放轻音乐）

幕后：

你是春风复苏我的世界 我是春雨泛绿你的苍白 我们用爱心捍卫生命 让笑脸如花在大地盛开 我们相互祈祷 我们相互信赖 只要人人健康 何惧重重叠叠的疾病 我们息息相关 我们共赴现在

只要人人健康 我们用爱心捍卫生命的风采 走向台前：

（边走边说）载着祝福，伴着初冬丝丝的寒意，我们欢聚一堂，为生命，为健康，为有一个幸福的晚年而喝彩！

（声音提高）尊敬的中老年朋友们，大家上午好！值此感恩节到来之际，cdh糖尿病康复工程真心祝愿—— 愿幸运幸福像春雨滋润万物般飘洒在你左右； 愿健康快乐像阳光普照大地般环绕在你身边。

现在，请允许我宣布\*\*糖尿病康复工程感恩回报大型联谊会现在----开-始！（礼花）今天看到这么多人来到现场我很高兴，又能见到老朋友，又能结识新朋友了。老朋友们可能都认识我，我叫\*\*。今天远道而来的朋友是哪里的呢？好，请大家认识一下，来自\*\*的请挥挥手；来自\*\*的请招招手。对于大家的到来，表示热烈的欢迎。（掌声）来自2191.cn的朋友你们在哪里？同样热烈的掌声欢迎你们！

\*\*的朋友们，你们很早就起床了吧，这么冷的天，大家真的很辛苦啊，再次以热烈的掌声对大家的到来表示感谢。这么辛苦，大家还能来到这里，为的是啥啊？（大家有回答参加联议会的，有回答健康的）。大家是为\*\*糖尿病康复工程而来，是为健康而来。

既然我们今天有缘分坐在一起，那就让我们认识一下，交个朋友，握握手。好，请大家站起身来，同你前后左右的朋友握握手，问问好，你好，你好！你好，你好！这一握手呢，就拉近了我们之间的距离，也使我们变成了朋友，只要你每天认

识一个朋友，相信你的心情每天都会快乐，那么你的身体也就会越来越健康！好，大家请坐。

下面有请工程领导\*\*先生为本场联谊会致辞：（领导讲话：2024年4月，在中华预防医学会\*\*分会及省防疫站的共同倡导下，我们组建了\*\*省糖尿病康复工程。自工程成立至今，已走过5年的风雨历程。在工程推广的地区，糖尿病得到良好的控制，病友的身体健康得到有力的保障。尤其是当我们看到广大病友在工程的正确指导下，战胜病魔，恢复自信，找回了昔日的笑容与神采时，我们感到特别的欣慰。这也是我们继续战斗，更好的为广大病友服务的最大动力。因为你们的健康与幸福，是我们最大的心愿！最后，在这感恩节的大好日子里，再次欢迎大家的到来，并预祝本次联谊会圆满成功！谢谢大家！）

今天，值此感恩节的大好的日子里，在这么好的会场里，在这么好的布置里，我们还请到了很好的专家，让大家能学到很好的知识。让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来，今天到场的专家有……（介绍专家，边介绍边由礼仪小姐领着上台，专家每人讲一句话）好，感谢领导和专家组的致辞，让我们再次以热烈的掌声欢送他们回贵宾席入座。

是的，今天的确是个好日子，我们有幸请到了我省著名的歌唱家\*\*老师，她将为大家演唱歌曲《好日子》，掌声欢迎\*老师。

（在演员表演过程中，主持人不时的发出赞叹、惊讶声，并鼓励各地的患者参与进来，让所有会员把桌上的气球抛起来，以营造气氛。）

谢谢\*老师的精彩的演唱……

大家今天来这里的目的是为了健康，最想的是学到知识得到健康吧！大家是不是早就期待着听2191.cn教授讲的宝贵健康知识了呢？大家可不要随意走动讲话啊，精彩十分，不容错过。有请敬爱的\*\*教授。

……（专家讲课）

感谢\*\*教授的精彩讲解。\*\*教授讲得非常棒，我们大家都受益匪浅。学到的这些真知灼见对我们将非常有帮助。让我们以热烈的掌声欢送\*\*教授。大家都应该看到了会场两边的几个大中国结了吧？我们一起来念上面的文字好吗？来，唐——笛——克……，哦，原来大家都知道它们呀！（有节奏的念出产品的名字，简单介绍两种产品及卖点）

坐了这么长时间，大家是不是感到有点累了，下面我们来做一个小游戏，这个游戏的题目叫作《火星撞地球》，看谁撞得运气更好。今天有哪些叔叔、阿姨是和老伴一起来的，（会员都举手，可以选择高低胖瘦不同的4——6对，增强娱乐性。等会员上台以后，再讲游戏规则，每个夫妻一组，按顺序来进行）

叔叔，你这么壮实，可千万别把阿姨撞倒了呀！……你们这样不行，不能用肚子把气球挤破，重来吧，让阿姨撞您……

我们给他们鼓励，失败是成功的母亲，再来！……哈哈哈……

（对获胜者）今天表现真棒，哪象得过病的，倒象来自篮球队的。开个玩笑。我们来分享一下冠军感言吧！

……（获胜者讲话相当于一个简单的现身说法）我们把\*\*送给您，祝您每一年都有365天的健康身体。好，您慢走。掌声。

开心的小游戏之后，我们大家都放松了。刚才听了\*\*教授的讲课，大家可能还有些没有听明白的地方。没关系，接下来，我们播放专题片，请大家专心听。（……播放专题片）

好。专题片播放完了，不知大家认真听了没？大家坐了这么久，我看也累了，我建议大家全体起立，活动活动筋骨。大家前后站成排，（喊着口号拍拍肩膀……现场气氛热闹起来）

今天到场的有许多老会员，他们在工程的帮助下，走上了康复之路，下面我们有请几位会员上台谈一下自己的康复历程，和在座的所有会员朋友交流康复经验。（宣读名单或者报名上台，以艺术人生的方式访谈会员现身说法，过程中，主持

适时的赞同，引导，诱导……）

感谢几位的发言。谁也不想得病，得病谁都想早点好起来。今天到场的会员不少，看到大家恢复的都不错，我们很高兴。大家说的都很棒！确实cdh糖尿病康复工程就象一个大家庭，为了会员的健康，工程每一名员工都将为此奋斗拼搏，因为我们都有一颗《感恩的心》。下面，由我们的员工表演《感恩的心》。（全场灯灭，身着统一服装的员工集体上台，手捧蜡烛来表演……感动会员！患者自发的给予热列的鼓掌，能取得患者的共鸣）

是的，健康是我们不变的追求，工程发展离不开广大会员朋友的支持和厚爱。在这感恩节到来之际，我们将会加倍努力，以更好的服务，更优惠的产品来回报广大会员对我们的厚爱。下面请cdh糖尿病康复工程的领导给大家宣布有史以来最最好的消息，请大家仔细听，绝对震撼。

（工程领导宣布优惠政策……宣布刮刮卡、包装盒换产品、大礼包等，机会仅限前30名，现在开始报名！）

——伯伯阿姨们，我们的工程主任已宣布完我们的优惠政策，我们的报名抢购将在十秒钟后开始，（数十秒,十、九、八……一。开始！）

——大家不要挤、不要慌，两边排队等候，各位健康顾问要照顾好自己的会员…… ——赶快行动，把健康抱回家！快乐抱回家！——为了您的健康，为了您的幸福，不要再犹豫了，赶快订购我们的健康产品，刮刮卡大奖等你拿，百分百中奖！

——伯伯阿姨们，机不可失，本次活动是我们产品自上市以来最大的一次优惠活动！（开始咨询和仪检，让工作人员准备好……）

——请还未做仪检的伯伯阿姨们赶快到仪检区去做仪检，还有那些不明白的地方，可以咨询我们的专家，他们将会给您一个满意的答复！

——存钱不如存健康，自己身体好了，儿女不受累，自己不受罪！

——由于购买量过大，我们的产品已没有了，请还等着购药的伯伯阿姨们不要慌，我们将尽快与总部取得联系，请大家先用午餐，午餐后，我们的产品马上就到！

（午餐时间到了，大家准备午餐）

——午餐时间到了，请服务代表们为我们的伯伯阿姨们领取午餐，我们将在午餐后揭晓我们的刮刮卡奖项，请大家先用午餐！

（用餐完毕，大家已经开始领奖。）

——大家不要挤，不要急，由工作人员组织排好队，大家都会有奖品领取…… ——还未购到产品的伯伯阿姨现在可以拿着您的订购单去领取产品了。

值此感恩节，我们举办的2191.cn康复感恩大回报活动是我们有史以来最大的一次优惠，请广大会员朋友抓住机会，不要错过。

——我们的活动就要结束了，请大家抓紧时间。

闭幕词：让我们携起手来，相聚在这里，相聚在康复工程；让我们树立起信心，托起希望，用共同的努力克服糖尿病；让我们携手同行，艰辛与共，用爱心，用科技，建设我们太平盛世下的健康事业！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！