

2021 年兰州市中等职业学校技能大赛

赛项规程

一、赛项名称

赛项名称：药品营销

英文名称：Medicine Marketing

赛项组别：中职组

赛项归属：医药卫生类

二、竞赛目的

中职药学毕业生的就业方向越来越多元化，但主流是医疗机构和医药企业，执业岗位主要集中于药品的储存、调剂和销售。通过药品营销技能竞赛，检验学生药学知识储备和营销技能，让学生认识到适应医药产业转型升级和企业技术创新的新时代需要的是技文双馨的技术技能型专业人才，希望能对培养药学生良好职业道德，提高初次就业机会，提升入职后在药品经营与管理方面的认知和能力等方面有所帮助。也希望通过总结竞赛经验和分析竞赛中出现的问题，及时调整课程设置与教学内容和方法，整合现有课程，增加经济学、心理学、社会医学等相关课程和学时，使其整体化、系统化，为建立整合型的药学教育体系提供资料参考。

三、竞赛内容

以进行常见病治疗用药的销售为工作任务，根据营销的常见形式，设置理论笔答、PPT 展示、模拟销售 3 个比赛项目，由团队成员协作完成，每个项目的时限和分值见表 1。

表 1 比赛项目、时限与成绩指标体系

序号	比赛项目	比赛时限	成绩分值比
1	理论笔答	30 分钟	15%
2	PPT 展示	10 分钟（准备 2 分钟，讲解 5 分钟，答辩 3 分钟）	30%
3	模拟销售	15 分钟（准备 5 分钟，现场销售 10 分钟）	55%

总计	100%
----	------

1. 理论笔答

题型为单项选择题，参考药士资格考试、职业技能考试标准及范围，设有 A1、A2、A3 型及配伍选择题（比赛样题见附件 1），共 50 道题目，每题 2 分，总分 100 分，占总成绩的 15%。参考书目均为中职“十二五”规划教材，具体参考书目见表 2。

表 2 笔试参考书目

名称	主编	出版社	出版时间
《药理学》	张庆 陈达林	人民卫生出版社	2015 年 8 月 第 1 版
《医药市场营销技术》	王顺庆	人民卫生出版社	2015 年 6 月 第 1 版
《药店零售与服务技术》	石少婷	人民卫生出版社	2015 年 6 月 第 1 版

2. PPT 展示

参赛选手以医药代表身份，假想对象为医院医务人员及药剂科相关药师，面向医院推销。赛前指定药物品种范围，竞赛药物品种名单见附件 2。由参赛选手任选其中一种，自行查阅所选药品相关材料，提前准备展示 PPT，在规定时间内提交。参赛选手现场进行展示讲解、答辩，评分标准见附件 3。本赛项总分 100 分，占总成绩的 30%。

3. 模拟销售

由工作人员扮演消费者，参赛选手在实体药房进行零售形式的模拟销售。包括情境分析、销售前准备、操作过程（语言、表情、手势、沟通技巧、用药指导等）。重点考查选手的药品销售能力，包括专业知识应用能力、应变能力、沟通能力、分析解决问题能力、抗挫折能力、药学服务能力及人文关怀素质，评分标准见附件 4。本赛项总分 100 分，占总成绩的 55%。

四、竞赛方式

（一）参赛条件

参赛选手必须为 2020 年度中等职业学校全日制药学专业在籍学生，不限年龄。指导教师为本校专兼职教师。

（二）组队要求

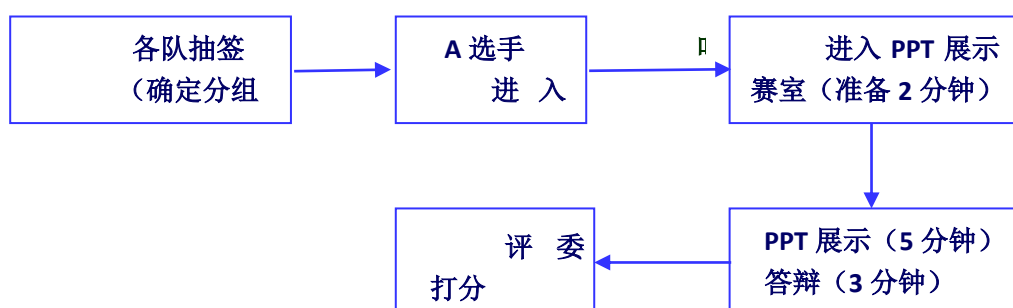
本赛项为团队赛，以学校为单位组建参赛队伍，不得跨校组队。每队限报选手 2 人、指导教师 1 人。指导教师经报名及资格审查确定后，不得更改。

（三）规则流程

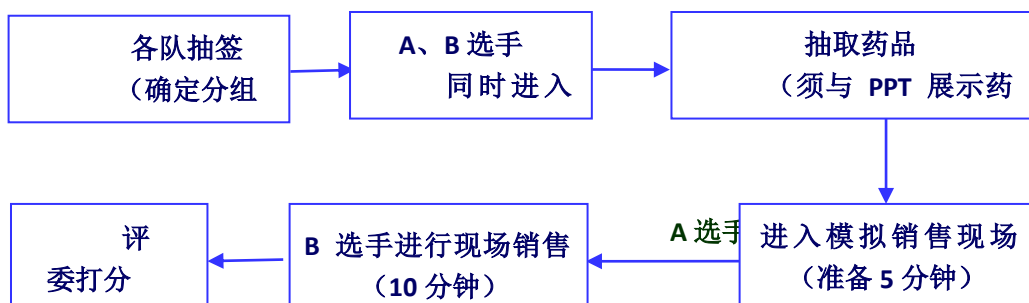
1. 理论笔答

团队 2 名选手（A 和 B）均须在规定时间内参加统一笔试，成绩各占总成绩的 7.5%。

2. PPT 展示



3. 模拟销售



（四）材料提交

参赛团队应在比赛前 3 天，以学校为单位将竞赛展示 PPT 电子版发送至邮箱：283656225@qq.com，逾期视为弃赛。

五、成绩评定

（一）评分方式

大赛以公开、公平、公正的原则制定评分标准，全面考量参赛选手的技术

技能综合运用水平、比赛任务完成质量以及职业素养。由评委按照评分标准评判每个选手的成绩。评委由药学专业一线教学人员和药品营销相关单位中具有经营和管理经验的专业人员担任。理论笔答依据参考答案给出得分；PPT 展示及现场销售环节评委依据评分标准评分，取所有评委给分之和的算术平均值为参赛选手得分；3 项成绩按比例加和后记为团队成绩。参赛团队的成绩排序，依据竞赛成绩由高到低排列名次。若成绩相同，则参赛选手完成竞赛项目用时少者排名在前。

（二）公示

记分员将各参赛选手成绩汇总成最终成绩单，经裁判长、监督组签字后进行公示。公示时间为 2 小时。成绩公示无异议后，由仲裁长和监督组长在成绩单上签字，并公布竞赛成绩。

六、竞赛须知

（一）参赛领队须知

1. 各参赛团队须统一佩戴由赛项组委会印制的相应证件，着装整齐。理论笔答及 PPT 展示环节要求着正装，模拟销售环节必须着大赛统一提供的白大褂（赛后须交回）。

2. 选手及指导教师对本赛项比赛过程及比赛结果提出质疑，应由领队在规定时间内向赛项组委会提出书面陈述。领队、指导教师、选手不得与大赛工作人员直接交涉，如有与裁判争执、无理取闹者立即取消比赛单位和选手的参赛资格。

（二）指导教师须知

1. 可凭证件进入指定区域进行观摩，但不得干扰选手比赛。
2. 自觉遵守各项规定，竞赛期间不得私自接触裁判。

（三）参赛选手须知

1. 必须持本人身份证并佩戴统一签发的参赛证参加竞赛，证件不全者作弃权处理。

2. 必须于赛前 40 分钟到达赛项指定地点接受检录，抽签确定比赛顺序，3 次检录不到者，按弃权处理。

3. 不得在参赛服饰上作任何标识，不得携带任何通讯工具进入赛场，违规者取消本次比赛成绩。

4. 竞赛过程中，须严格遵守操作流程和规则，并自觉接受裁判的监督和警示。若因突发故障导致竞赛中断，应提请裁判确认原因并视具体情况做出裁决。

5. 竞赛开始、终止时间由赛室裁判记录在案，比赛时间到，由裁判示意选手终止操作。选手在竞赛过程中不得擅自离开赛场，如有特殊情况，须经裁判同意后作特殊处理。

附件：1. 药品营销技能竞赛理论笔答样题

2. 药品营销技能竞赛药物品种名单

3. 药品营销技能竞赛 PPT 展示项目评分标准

4. 药品营销技能竞赛模拟销售项目评分标准

附件 1

药品营销技能竞赛理论笔答样题

单项选择题（共 50 小题，每小题 2 分，共 100 分）在每小题列出的五个备选项中只有一个选项是符合题目要求的，请将其代码填写在答题卡相应位置。错选、多选或未选均不得分。

A₁型题

1. 普萘洛尔能诱发下列哪种严重病症

- A. 高脂血症 B. 消化性溃疡 C. 窦性心动过速
D. 支气管哮喘 E. 心绞痛

A₂型题

2. 患者，女，28 岁。患雷诺病，除应采用防寒保暖措施外，还可采用下列何药治疗

- A. 山莨菪碱 B. 新斯的明 C. 酚妥拉明
D. 美托洛尔 E. 去甲肾上腺素

A₃型题

【3~4 题共用题干】

患者，男，37 岁。近期低热、咳嗽、乏力，通过 X 线片及痰检诊断为肺结核，医生嘱其异烟肼与利福平合用。

3. 此二药合用易造成

- A. 过敏反应 B. 中枢神经损害 C. 肝毒性增强
D. 胃肠道反应加剧 E. 造血系统损害

4. 若患者同时患有视神经炎，不宜使用的药物是

- A. 链霉素 B. 乙胺丁醇 C. 异烟肼
D. 吡嗪酰胺 E. 利福平

B 型题（配伍选择题）

【5~6】（抗消化性溃疡药的分类）

- A. 硫糖铝 B. 西咪替丁 C. 奥美拉唑
D. 克拉霉素 E. 三硅酸镁

5. 属于质子泵抑制剂的是

6. 属于溃疡面保护药的是

参考答案：1. D 2. C 3. C 4. B 5. C 6. A

附件 2

药品营销技能竞赛药物品种名单

号	通用名	商品名	规格	生产厂家
1	富马酸亚铁片		0.2g×120 片	瑞福祥药业(广西)有限公司
2	复方盐酸伪麻黄碱缓释胶囊	新康泰克（蓝色装）	10 粒	中美天津史克制药有限公司
	美扑伪麻片	新康泰克（红色装）	10 片	
3	氨酚伪麻美芬片 II	白加黑（日用片）	10 片	拜耳医药保健有限公司启东分公司
	氨麻苯美片	白加黑（夜用片）	5 片	
4	阿司匹林肠溶片	拜阿司匹灵	100mg×30 片	拜耳医药保健有限公司
5	维 D 钙咀嚼片	迪巧	300mg×60 片	安士制药(中山)有限公司
6	阿莫西林胶囊	抗之霸	0.25g×50 粒	广州白云山制药总厂
7	诺氟沙星胶囊		0.1g×24 粒	康美药业股份有限公司
8	甲硝唑片		0.2g×100 片	亚宝药业集团股份有限公司(国产)
9	氯雷他定片	开瑞坦	10mg×6 片	上海先灵葆雅制药有限公司
10	氨酚待因片（I）	博那痛；博纳痛；安度芬	10 片×2 板	国药集团工业有限公司

备注：商品名、规格、生产厂家仅供参考；参赛选手请从以上名单中任选一种药物制作竞赛项目二 PPT；竞赛项目三模拟销售的考核药物也来自以上名单（但须与项目二不同）。

附件 3

药品营销技能竞赛 PPT 展示项目评分标准

参赛选手抽签号：

赛室：

比赛时间：

评价指标	评价要素	分值	得分	总分
仪容仪表 (5 分)	普通话标准,吐字清晰	2		
	仪态端庄大方,穿着得体	1		
	表达时衔接处理合理,自然流畅	2		
开场白 (5 分)	自我定位明确,用词恰当	2		
	语言具有吸引力,能让推销继续进行	2		
	手势合理,微笑,表情自然	1		
展示内容 (30 分)	产品信息及基本情况的表达准确可信	5		
	对被推销者的定位清楚,有理有据	4		
	产品特点准确,阐述清楚,有吸引力	7		
	客观比较同类产品,表达清晰	5		
	推销过程中目的明确,重点突出	6		
	辅助展示物品应用恰当	3		
营销策略 (技巧)(20 分)	营销策略选择正确	8		
	营销技巧应用娴熟	5		
	营销策略使用后,效果明显	7		
PPT 制作水平 (15 分)	简洁,美观	7		
	配图恰当	4		
	图表清晰	4		
展示时间 (5 分)	5 分钟以内	5		
答辩环节 (20 分)	表达清晰,回答及时,用词准确	4		
	材料真实,数据可信	4		
	逻辑严密,应变能力强	5		
	分析问题准确,解决方案合理	5		
	有创新精神	2		

总分：

评委签字：

附件 4

药品营销技能竞赛模拟销售项目评分标准

参赛选手抽签号：

赛室：

比赛时间：

评价指标	评价要素	分值	得分
销售前准备 (10分)	1. 仪容仪表：服饰干净，整洁；有职业特征；饰品简洁；头发整齐	4	
	2. 卫生环境：干净，整洁，地面无杂物；货架整齐；劳动工具在顾客看不到的地方	3	
	3. 药品陈列：整齐，按类别摆放	3	
开场 (10分)	1. 能吸引顾客注意力；先与顾客讲话	4	
	2. 站在顾客正前方或侧前方，距离顾客 1 — 1.5 米左右	3	
	3. 说话时眼睛看着顾客，目光自然，柔和，保持自信	3	
销售过程 (35分) (任选 5 项)	1. 以参谋的身份，主动询问顾客需求	7	
	2. 介绍产品时言简意赅，围绕顾客需求	7	
	3. 产品信息介绍时，应准确，实事求是，不能用极端的形容词	7	
	4. 谈到同类产品时，要客观，公正，不能贬低对方	7	
	5. 能及时回答顾客的提问，有耐心，热情，自信	7	
	6. 先阐述要点，讲出卖点，再谈出价格	7	
	7. 遇到直接询问价格的顾客，能在回答过后，继续保持询问	7	
	8. 与顾客交谈，语气中能表示出尊重，不使用命令的口吻	7	
	9. 顾客说话时，耐心倾听，及时交流	7	
	10. 正确、礼貌使用拒绝用语，如：抱歉，对不起等	7	
	11. 引导顾客提问，从提问中找出顾客需求，并把需求与卖点结合	7	
	12. 能让顾客触摸药品的外包装，礼貌提醒是否可以拆开看	7	

	13. 顾客看外包装时，能边示范，边讲解	7	
销售技巧 (25分) (任选5项)	1. 从顾客对所需产品的描述找出销售卖点	5	
	2. 用语礼貌，如：请，您，请稍等。让顾客愿意接受引导	5	
	3. 能通过强调产品的优点来弱化顾客提出的缺点	5	
	4. 会利用“大多数”的购物心理或者常用推荐用药，促成销售	5	
	5. 能用柔和、婉转的语气，客观、真实的理由，否定顾客的错误认识或不真实想法	5	
	6. 能生动进行产品演示，结合顾客需求比较差异，突出优点	5	
	7. 多说赞美和感谢的话	5	
	8. 留给顾客思考的时间，不是一直在讲	5	
	9. 与顾客有距离，不把“推销”直接凸现出来	5	
销售结果 (20分)	1. 成功销售，礼貌引导顾客至收银台 顾客离开时，嘱咐用药注意事项	10	
	2. 未成功推销，礼貌送顾客离开，为下次合作留有余地	10	

总分：

评委签字：