

2023 年全省职业院校技能大赛中职学生组 医药卫生类药品营销赛项竞赛规程

一、赛项名称

赛项名称：药品营销

赛项组别：中职学生组

专业大类：医药卫生

项目类别：团体赛

二、竞赛目的

新《职业教育法》明确提出建设技能型社会的愿景，倡导在全社会弘扬“劳动光荣、技能宝贵、创造伟大”的时代风尚。中职药学类专业毕业生主要就职于药品生产、流通及应用等岗位群，面向医药商品购销员和仓储管理员、医疗临床辅助服务员等职业。药品营销技能竞赛贯彻德技并修、产教融合的职教理念，考核参赛选手在药品服务相关领域的专业知识、操作技能及职业素养，是对药学类专业人才培养质量和学校育人水平的检验。本赛项为学生提供自我展示的平台，激励学生提高综合实践能力和对未来岗位的胜任能力；为教师创造学习交流的机会，推动职业学校专业建设与教学改革，促使职业教育适应产业行业需求。

三、竞赛时间、地点

竞赛时间：2023 年 4 月 11 日-4 月 14 日

竞赛地点：甘肃卫生职业学院(甘肃省兰州市皋兰县西岔镇九龙江街 1666 号)。

四、竞赛内容

以常见病症治疗用药的销售为工作任务，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。每个项目的比赛用时和分值见表 1。

表 1 比赛项目、用时与分值

序号	比赛项目	比赛用时	成绩占比
1	理论笔答	30 分钟	15%
2	PPT 展示	10 分钟（讲解 5 分钟，答辩 5 分钟）	30%
3	模拟销售	16 分钟（药品陈列 6 分钟，问病荐药 10 分钟）	55%
总计			100%

（一）理论笔答

考核选手在药理学和药品经营、销售、仓储、药事管理与法规等方面专业知识的储备情况。题型为单项选择题，参考药士资格考试、医药商品购销员等职业技能考试标准及范围，设有 A1、A2、A3 型题（比赛样题见附件 1），要求选手在 30 分钟内答完试卷。试卷共 50 道题目，每题 2 分，总分 100 分，占总成绩的 15%。笔试参考书目均为中等职业教育规划教材，详见表 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》	崔艳 卢延颖	中国医药科技出版社	2021 年 1 月 第 3 版
《药店零售与服务技术》	王桂梅 于勇	中国医药科技出版社	2020 年 12 月 第 1 版

（二）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师，面向医院推介药品。赛前，选手从赛会公布的竞赛药物品种（名单见附件 2）中任选其中一种，自行查阅所选药品相关资料，制作营销策划方案 PPT 并在规定时间提交；比赛时，选手在 10 分钟内完成现场 PPT 讲解（5 分钟）和答辩（5 分钟）。本项目重点考核参赛团队的营销策略制定水平及市场分析能力，选手的表达 ability、理解能力、临场应变能力、思辨能力及心理素质等。本项目总分 100 分，占总成绩的 30%，评分标准见附件 3。

（三）模拟销售

参赛选手以**药店营业员**身份，在模拟药房完成以药品零售为任务的比赛项目。本项目由药品陈列、问病荐药 2 个环节组成，总分 100 分，占总成绩的 55%，评分标准见附件 4。

1. 药品陈列

选手随机抽取试题，按照 GSP 以及药品分类存放、利于销售的原则，将 15 份药品分区分类摆放在货架上，限时 5 分

钟内完成；接着向裁判简单解释为什么要如此摆放药品的理由，限时 1 分钟。主要考核选手的观察能力、判断能力、工作效率、是否熟知零售药店药品陈列原则、药品摆放是否正确合理、团队选手间的配合默契程度等。

2. 问病荐药

选手从赛会公布的药物品种中随机抽取一种（不得与 PPT 展示的药品重复），作为拟销售药品，向由工作人员扮演的消费者（佩戴标明身份的标识）完成药品零售服务，限时 10 分钟。重点考查选手的专业知识应用能力、应变能力、沟通能力、分析解决问题的能力、药学服务能力及人文关怀素质等。考核点主要包括选手的销售环节是否完整、推荐药品是否合理、能否正确进行用药指导、是否有服务意识等。

五、竞赛方式

（一）参赛对象

中等职业学校全日制药剂专业在校学生，指导教师为本校专兼职教师。其他参赛要求请参照《2023 年全省职业院校技能大赛竞赛规程总则》。

（二）组队要求

本赛项为团体赛，以学校为单位组建参赛队伍，不得跨校组队。每校限报 3 队，每队 2 名选手，限报 1 名指导教师。选手及指导教师经报名及资格审查确定后，不得更改。

（三）比赛规则

1. 各参赛队应自觉遵守赛事各项规定，竞赛期间不得私自接触裁判，不得在参赛服饰上作任何泄露身份信息的标识，不得携带任何通讯工具进入赛场，违规者取消比赛成绩。

2. 参赛选手必须持本人身份证并佩戴组委会统一签发的参赛证参加竞赛，证件不全者作弃权处理。理论笔答及 PPT 展示环节要求穿着正装，模拟销售环节必须穿着大赛统一提供的白大褂（赛后须交回）。

3. 参赛选手应于赛前 30 分钟到达赛项指定地点接受检录，抽签确定比赛上场顺序，3 次检录不到者，按弃权处理。

4. 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。

5. 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。

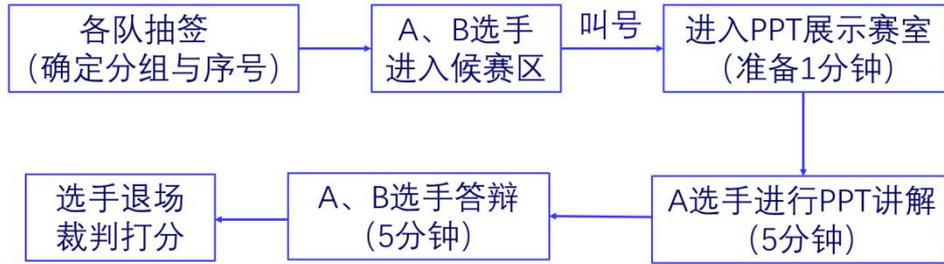
（四）比赛流程

1. 理论笔答

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

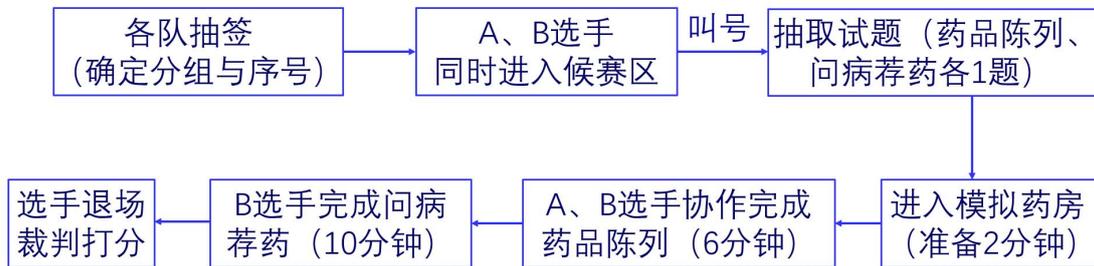
2. PPT 展示

团队 A 选手讲解 PPT，答辩须由 A、B 选手共同完成。



3. 模拟销售

本项目分为两个环节，药品陈列由团队 A、B 选手协作完成，问病荐药由 B 选手完成。



(五) 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: 804831735@qq.com, 逾期视为弃赛。

六、竞赛环境

理论笔答在标准化考场进行; PPT 展示在配备多媒体演示设备的赛室进行; 模拟销售在模拟药房进行。比赛期间赛室内全程录像。

七、技术规范

1. 行政法规:《药品经营质量管理规范》, 2016 年 7 月 13 日由国家食品药品监督管理总局令第 28 号公布并施行。

2. 规范性文件：《食品药品监督管理局 公安部 卫生部关于加强含麻黄碱类复方制剂管理有关事宜的通知》。

3. 职业标准：医药商品购销员（职业编码 4-01-05-02）等工种国家职业标准。

八、技术平台

1. 笔试参考书目均为中等职业教育规划教材，详见表 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》	崔艳 卢延颖	中国医药科技出版社	2021 年 1 月 第 3 版
《药店零售与服务技术》	王桂梅 于勇	中国医药科技出版社	2020 年 12 月 第 1 版

2. 问病荐药药品品种如下：

阿莫西林胶囊、阿司匹林泡腾片、硝苯地平控释片、对乙酰氨基酚栓、磷酸奥司他韦颗粒、硫酸沙丁胺醇吸入气雾剂、维 A 酸乳膏、维生素 E 软胶囊、盐酸吡格列酮片、盐酸普萘洛尔片。

3. 模拟药房：

配备收银台、药品货架及货柜、阴凉柜、店面内药品分区标志、按用途分类的标志等。

九、评分办法

竞赛以公开、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。

（一）成绩构成

竞赛成绩采用百分制。团队成绩=理论笔答得分×15%+PPT 展示得分×30% + 模拟销售得分×55%

（二）评判方法

裁判由药学专业资深教师、医疗机构临床药师、药品经营与管理领域的行业专家及医药企业岗位能手担任。

理论笔答依据标准答案给出得分；PPT 展示及模拟销售环节由裁判依据评分标准独立评分，取所有裁判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，分值保留至小数点后两位，按成绩由高到低排列竞赛名次。若成绩相同，则参赛选手完成竞赛项目用时少者排名在前。

（三）成绩审核及公布

赛项记分员对评分表进行核对，无误后交由赛点执委会指定的专人复核。经复核无误后公示，公示时间为 2 小时。公示无异议后公布竞赛成绩。

十、奖项设定

按实际参赛人数的 10%、20%、30%（小数点后四舍五入）分设一、二、三等奖。其他情况按《2023 年全省职业院校技能大赛竞赛规程总则》要求执行。

十一、申诉与仲裁

1. 各参赛队对不符合赛项规程规定的仪器、设备、工装、材料、物件、计算机软硬件、竞赛使用工具、用品，竞赛执裁、赛场管理、竞赛成绩，以及工作人员的不规范行为等，可向赛项仲裁组提出申诉，申诉主体为参赛队领队。

2. 申诉启动时，参赛队向赛项仲裁组递交领队亲笔签字的书面报告。书面报告应对申诉事件的现象、发生时间、涉及人员、申诉依据等进行充分、实事求是的叙述。非书面申诉不予受理。

3. 提出申诉的时间应在比赛结束后(选手赛场比赛内容全部完成)2 小时内。超过时效不予受理。

4. 赛项仲裁组在接到申诉报告后的 2 小时内组织复议，并及时将复议结果以书面形式告知申诉方。申诉方对复议结果仍有异议，可由领队向比赛监督员提出申诉，由监督员传达最终仲裁结果。

5. 申诉方不得以任何理由拒绝接收仲裁结果，不得以任何理由采取过激行为扰乱赛场秩序。仲裁结果由申诉人签收，不能代收，如在约定时间和地点申诉人离开，视为自行放弃申诉。

6. 申诉方可随时提出放弃申诉。

十二、赛项安全

1. 参赛队所属学校必须为参赛选手购买大赛期间的人

身意外伤害保险。

2. 承办院校制定安全及新冠病毒防控工作预案，全面做好安全及新冠病毒防控管理工作。各参赛队严格贯彻落实安全及新冠病毒感染防控有关要求，强化队员的安全与防控意识，按照承办院校要求配合做好相关工作。

3. 各参赛队要严格遵守竞赛规则，确保人员安全。遇突发事件，按照承办院校工作预案配合处置工作。

附件：1. 药品营销技能赛项理论笔答样题

2. 药品营销技能赛项药物品种名单

3. 药品营销技能赛项 PPT 展示项目评分标准

4. 药品营销技能赛项模拟销售项目评分标准

附件 1

药品营销赛项理论笔答样题

单项选择题（共 50 题，每题 2 分，共 100 分）。在每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. 变异型心绞痛不宜选用的药物是

- A. 硝酸异山梨酯 B. 硝酸甘油 C. 硝苯地平
D. 普萘洛尔 E. 维拉帕米

A2 型题

2. 患者，男，35 岁。患胃溃疡，近日因感冒引起头痛、发热。请问宜选用下列哪种解热药

- A. 阿司匹林 B. 吲哚美辛 C. 对乙酰氨基酚
D. 保泰松 E. 可的松

A3 型题

【3~4 题共用题干】

患者，男，65 岁。患高血压 6 年，近日出现易疲劳、下肢水肿等慢性心功能不全的临床表现，拟选用地高辛治疗。

3. 地高辛常与下列哪种药物合用以提高疗效

- A. 多巴胺 B. 普萘洛尔 C. 肾上腺素
D. 维拉帕米 E. 氢氯噻嗪

4. 使用该药时应注意补充

- A. 钙离子 B. 钾离子 C. 钠离子
D. 葡萄糖 E. 维生素 B1

参考答案： 1. D 2. C 3. E 4. B

附件 2

药品营销赛项药物品种名单

序号	通用名	商品名	规格	生产厂家
1	阿莫西林胶囊	阿莫林	0.25g	香港澳美制药厂
2	阿司匹林泡腾片	巴米尔	0.1g	阿斯利康制药有限公司
3	硝苯地平控释片	拜新同	30mg; 60mg	德国拜耳医药保健公司
4	对乙酰氨基酚栓	东信	0.15g	湖北东信药业有限公司
5	磷酸奥司他韦颗粒	可威	15mg; 25mg	宜昌东阳光长江药业股份有限公司
6	硫酸沙丁胺醇吸入气雾剂	万托林	100 μg/揆	葛兰素史克制药(苏州)有限公司
7	维 A 酸乳膏	迪维	0.03%	重庆华邦制药有限公司
8	维生素 E 软胶囊	来益	100mg	浙江医药股份有限公司新昌制药厂
9	盐酸吡格列酮片	艾汀	15mg; 25mg	北京太洋药业有限公司
10	盐酸普萘洛尔片	亚邦	10mg	江苏亚邦爱普森药业有限公司

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品制作竞赛项目二 PPT；竞赛项目三模拟销售的考核药品也来自以上名单（但须与项目二所选品种不同）。

附件 3

药品营销赛项 PPT 展示项目评分标准

参赛选手抽签号：

赛室：

比赛用时：

评价指标	评价要素	分值	得分	小计
基本素质 (10分)	1. 举止端庄, 仪态大方, 穿着得体	4		
	2. 普通话标准, 表达清晰	3		
	3. 自我定位明确, 礼仪周到, 态度亲切	3		
展示内容 (30分)	4. 准确展示药品信息, 体现专业性	7		
	5. 对产品特点、优势的阐述有说服力、吸引力	7		
	6. 客观比较同类产品, 辅助展示物品应用恰当	6		
	7. 引用的数据、资料来源可靠、真实可信	6		
	8. 推介过程中目的明确, 重点突出	4		
营销策略 (20分)	9. 在市场调研的基础上制定药品推介方案	7		
	10. 有良好的服务意识, 对合作有长远规划	7		
	11. 能为客户提供有效信息, 满足客户需求	6		
PPT 制作水平 (10分)	12. 素材应用得当、规范, 画面美观, 播放流畅	7		
	13. 讲解时间控制在 4.5 分钟~5 分钟之内	3		
答辩环节 (30分)	14. 礼貌得体, 善于倾听, 有较强的理解力	6		
	15. 回答问题有理有据, 语言表达准确、有条理	7		
	16. 逻辑严密, 沉着冷静, 应变能力强	7		
	17. 专业基础知识扎实, 表述无明显错误	5		
	18. 两位选手配合默契, 有团队协作精神	5		
			总分	

裁判签字：

年 月 日

附件 4

药品营销赛项模拟销售项目评分标准

参赛选手抽签号：

赛室：

比赛用时：

比赛环节	评价指标	评分要点	分值	得分	小计
药品陈列 (25分)	药品上架 (15分)	1. 两位选手配合默契，在规定时间内将 15 份药品分区分类正确摆放在货架上，每份药品配 1 分	15		
	陈述理由 (5分)	2. 向裁判简单解释药品陈列过程中所依据的原则	5		
	销售前准备 (5分)	3. 陈列药品的同时，完成简单理货，检查卖场，确保销售环境清洁，卖场内不出现与营业无关的物品	5		
问病荐药 (75分)	基本素质 (5分)	4. 服饰整洁，仪态自然，符合职业特征；接待顾客热情而不失礼貌	5		
	销售过程 (35分)	5. 恰当表达对顾客的关心，主动询问顾客需求，围绕顾客需求介绍产品	7		
		6. 介绍产品信息时言简意赅，通俗易懂，不用极端用语；涉及同类产品时客观讲述、语气平和	7		
		7. 顾客说话时耐心倾听，适时交流；恰当使用礼貌用语婉拒顾客的不合理要求	7		
		8. 先阐述产品优点，讲出卖点，再报出价格；能及时解答顾客的疑问	7		
		9. 顾客查看药品外包装时，对该药品进行适当讲解，体现专业性	7		
	销售技巧 (15分)	10. 沟通能力强，善于观察分析，能在交流中发现顾客的实际需求，积极为顾客解决问题	5		
		11. 会利用大众消费者的购物心理推荐产品，促成销售，但不能为了销售而给顾客传递错误信息	5		
		12. 尊重顾客，态度亲切，服务真诚专业，有培养长期顾客的意识	5		
	销售结果 (20分)	13. 若成功销售，礼貌引导顾客至收银台，顾客离开前，做好用药交代及健康指导；若未成功推销，礼貌送顾客离开，给顾客良好的服务体验，并有意识地培养潜在客户	20		
				总分	

裁判签字：

年 月 日