2017-08-21

**陳如月**

**新時代的新醫藥代表**

 在製藥領域的行銷和促銷活動範式正在發生巨大變化。單株抗體正在取代傳統藥物，生物製劑需要大量的臨床和研究數據，法規遵循正在取代道德自律，法規事務比傳統的市場准入技術變得越來越重要。藥物安全監視需要與醫療專業人士額外的現場時間。而長期療效、整體存活時間、生活品質的大幅提升和治療依從性是目前的主要定位陳述。

 這些變化需要新一代的專家，不僅是高階管理職位，還有銷售人員、專案負責人或關鍵客戶經理的職位。醫療專業人員希望醫藥代表是合作夥伴，他們了解最新的醫療趨勢和指引，準備好詳細討論這些，而不是用舊式行銷方法推廣一般的銷售信息。

 由於複雜的生物製劑和生物相似藥取代小分子藥物和學名藥，業務經理的工作進入了不同的層次。在未來，生技公司將有必要招聘在醫學或藥學領域具有碩士學位的銷售代表，以便與醫師有效地討論生物製劑的作用機制、臨床試驗的特點、競爭優勢和新適應症的前景註)。

 在複雜的生物製劑時代的醫藥代表的標準將包括：

* 更高的醫學或藥學教育 (學士或碩士學位，M.D或Ph.D)。
* 良好的臨床藥理學和醫學領域知識，如腫瘤學、風濕病學、心臟病學、內分泌學、罕病和骨質疏鬆症等。
* 優秀的專業素質，可以簡單明確地向專家提供生物製劑的優點。
* 對競爭藥物和臨床研究的深入了解。
* 最新醫學科學成果和刊物的定位。
* 如有可能，成為專業醫學會的會員。

 招聘這類專家的費用昂貴，需要認真修訂藥業醫藥代表的薪資。但如果公司現在不投資，那麼明天它可能輸給競爭對手。

*註：行銷倫理規範醫藥代表和行銷人員只被允許宣傳已被當地政府核准的標示用途。*

 生物製藥公司應該創建自己的 "學院"，以教育未來的業務經理、行銷人員、關鍵客戶經理和醫學顧問，在一般解剖學、生理學、生物化學等課程，以及腫瘤學、風濕病學、糖尿病、心臟病學或製藥公司專門領域的臨床方面的基礎知識。

 這當然不是一個完整的醫學教育，但先進的專業培訓，使未來的員工能夠在現代醫學科學所需的水平上和醫師及醫療專業人士做生意。

※　　　※　　　※

 透過早期階段投資在醫藥代表的專業教育，公司可以在生物製藥的新紀元中確保可持續的業務發展。

（取材自PharmaExec.com）

–End–