2017-11-06

**陳如月**

**會議**

醫療專業人員發現，在過去的五到十年中參加會議和藥廠贊助的活動越來越困難。

時間有限，部分原因是由於人員編制的壓力和患者人數增加，意味著今天的醫療專業人員需要令人信服的理由才能使得他們記載在行事曆和承諾參加研討會。

這是否降低了舉辦活動的價值？或者它像個過濾器一樣，迫使藥品公司和配合的協力廠商提高其會議的品質？

原文作者贊成後者。計劃和執行不周的活動導致會議室空蕩蕩。但是，有針對性、平衡和便利性、具高品質內容，規劃周延的會議仍將吸引客戶。

**🞶是什麼造就了成功的會議**

和吸引民眾到電影院的同樣因素也適用於醫療專業人員和活動:

* 很棒的演員
* 引人入勝的故事
* 良好的宣傳
* 便利 (位置/時間/大眾運輸等)
* 來自他人的正面迴響

如果所有這些因素都到位了，你就在通往一個非常成功的活動的路上。

【**明確的目標**】

規劃活動時，需要確定目標是什麼。重要的是，這些目標是務實的、適當的、符合規範的，並與整體品牌和企業策略一致。

有很棒的演員陣容是很好的，但如果會議沒有條理，那麼演講者的素質就無關緊要了。舉例來說，學習目標和討論主題是否清楚地概述？問答時間是否合適以及是否有足夠的時間分配？

根據你希望達到的目標，你可以衡量什麼成效來充分評估整個活動的成功？是否符合你預期的水準？

例如，衡量一個教育專題研討會的成功，你可能需要關注：

①與會者人數。

如果有很多空位，要麼你的議程沒有新意，或者文宣鬆懈。如果出席率好，它有助於與會者有好的想法。但所有與會者都一樣嗎？很少，因此有責任確定研討會是否正確。這就是反饋的來源。

②與會者的反饋意見。

這是必要的，但是活動後的信息足夠嗎？反饋是否意味著與會者實際上將以任何方式改變他們的行為？是那個意圖嗎？

③與會者的行為改變。

研討會的目的可能是改變標準做法，但要如何衡量這一點呢？

④機會成本。

如果透過其他途徑完成，這些人的經驗要花費多少？與另一個途徑相比，節省或損失多少錢？

⑤知識增益。

研討會是否具有教育意義？該計劃是否具有挑戰性和可能激發行動嗎？

**【領頭羊】**

有了合適的人自然是吸引與會代表的重中之重。這些信息是由該領域最傑出的領導人傳遞和討論的嗎？確保這些專家的服務可能需要進行大量的準備工作。

對於產品的上市，明智的做法是儘早預測哪些人和議程能提供完美的契合，並建立關係，使其可行。一旦決定了議程和講者的組合，是將會議的目標與活動形式相匹配的時候。例如，增加受眾和講者之間的互動有助於資訊交流和同化，還是會適得其反，甚至分散注意力？有多少內容需要教授，以及更多的案例相關的方法是否可以增強內容與受眾的相關性？

【**高科技的方法？**】

如果使用得當，科技可以大大提高學習的經驗。然而，重要的是不要讓科技變得比會議內容本身更重要。

科技可能採用網路直播的形式，這是一種在地理上傳播受眾的實用解決方案，以及具有有限可用性的教員。隨著可信平台的日益普及，這種方法可以從參與和後勤的觀點以及成本角度提供多種好處。然而，網路傳播仍然難以實現的網路因素驅使成千上萬的醫療專業人員前往國內和國際會議。

一些知名藥品公司已經退出財務贊助醫療專業人員與會，此外一些國家率先阻止它成為一個選項，尤其是在過去十年裡國際行為準則發生了變化。然而，有真品質的會議和活動仍然存在，仍然提供了更多的個人基礎上連結的機會。

※　　　※　　　※

很多公司權衡醫療專業人員的工作時間，傾向將研討會議時間安排在週六下午或是週日，卻面臨客戶希望把週末時間留給家人，以致與會人數不如預期。另外，關鍵意見領袖在同時段接受不同廠商邀約必須趕場，可能因此影響議程甚至整體會議品質。

掌握成功會議的關鍵因素，做好規劃和執行細節很重要。

（取材自PMLiVE）

–End–