



何謂行銷及如何準備一個行銷計畫

很多人都聽過行銷這個名詞，也肯定知道一個產品的成功，與行銷策略是否正確和行銷計畫能否確實執行息息相關，但是您真的了解行銷嗎？您有聽過行銷的 4Ps 理論嗎？甚至於延伸至 7Ps 所包含的範疇嗎？如果您對行銷工作有興趣或是您剛剛跨足這個工作領域，是不是渴望能有機會知道一個行銷計畫的內容該為何？甚至於要完成一個好的病患確診暨就醫路徑及建構一份詳細的市場地圖應該要考慮哪些個因素及要點呢？這次的課程，就是為希望成為優質產品經理的您所設計的，將由經驗豐富的名師，以清晰明確的論述及實務操作的方式，引領您進入行銷的殿堂，知悉如何做好一個讓人激賞的行銷計畫。

本次課程將由立擎生技藥品公司(Legene)鄭傳吉總經理擔綱主講。

鄭傳吉老師為業界早負盛名之優秀講師(其各項資歷請參考講師簡介)，此課程因去年學員之回響熱烈，今年特別再邀請鄭老師主講此一天之課程，誠屬難得，請會員廠商把握此次機會，為公司及個人的未來好好投資。

鄭老師跨越原開發藥，學名藥及醫材行銷的經歷與國內外市場經營之視野，放眼藥界，少有此經歷者，由其講解與提點產品的行銷策略和計畫，自然是火花處處精采可期。不論您是想一窺行銷精髓抑或想由名師提點迷網之處，相信都能從深入淺出的課程中得到答案。

由於課程中有實作與討論，為確保授課品質，我們將控管上課人數，取捨將以報名順序為依據，額滿即止，請會員廠商儘早報名，以免向隅。

日期：105年6月17日(五)
 時間：09:00至17:30
 地點：文化大學忠孝館-501教室(台北市忠孝東路一段41號)

時間	主題	講師	
08:30~09:00	報到及聯誼		
09:00~10:30	<p>【行銷的概論】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行銷是什麼？ ● 為何要行銷？ ● 為何要做行銷管理？ ● 什麼是傳統 4Ps？及什麼是現代 7Ps？ ● 行銷策略要解決的問題？ 	<p>鄭傳吉老師</p> <p>EDUCATION:</p> <p>- Taipei Medical University in 1986, majored in pharmacy, BA & Pharmacist.</p> <p>- West Texas A&M University in 2000, majored in Business Administration, MBA</p> <p>WORKING EXPERIENCES:</p> <p>- Legene Enterprise Ltd. General Manager, Jan.1, 2016~</p> <p>- Mylan Taiwan Limited, a Mylan Subsidiary, General Manager, Nov.19, 2010 ->Jun. 30, 2014</p> <p>- Merck Taiwan Business Unit Director, Sep.26, 2006 -> Nov.18, 2010</p> <p>- Sanofi Aventis Taiwan Business Support Director, Jul. 01 2002 -> Jul. 31, 2005</p> <p>- MSD Taiwan Branch Marketing Manager – CV, BU, Mar.01, 1997 -> Jun.30, 2002</p> <p>- Pfizer Taiwan PM – Senior Product Manager, Mar. 1994 -> Feb. 1997</p> <p>- SKF -> SB Taiwan Sales -> DSM -> T&PM -> PM, Jul. 1986 -> Feb. 1994</p>	
10:30~10:45	Break		
10:45~12:00	<p>【行銷計劃書及組成要件為何？】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行銷策略如何應如何擬定？ ● 了解客戶的採用行為之重要性？ ● 行銷計劃書之架構及組成要件？ 		
12:00~13:30	午餐		
13:30~15:30	<p>【寫行銷計劃書應考慮之主軸及相關的其他？】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行銷策略前的基本分析 ● 選擇目標市場與產品定位 ● 了解客戶現有行為及產品採用流程 ● 發展適當的行銷策略及推廣活動 		
15:30~15:45	Break		
15:45~17:30	<p>【行銷計劃書之執行及後續成效追蹤？】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 區隔市場及選擇目標區塊 ● 分析目標區塊內客戶與競爭狀態 ● 產品的行銷策略與執行計劃 ● 擬定跟催計畫及事後成效評估 		

報名流程

- 費用：每人 4,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(3,200 元)
- 報名方式：請使用 TPMMA 網站線上報名(<http://www.tpmma.org.tw> →最新活動訊息)
- 繳費通知：報名完成後，請線上填寫【**已繳費通知**】
(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序)
(名額有限，請儘早報名，抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。)
- 繳費方式：
 - 1、銀行匯款：土地銀行(和平分行)，帳號:045-0010-15919
戶名:中華民國藥品行銷暨管理協會
 - 2、ATM 轉帳：土地銀行(代號:005)，帳號:045-0010-15919
 - 3、支票繳費：支票抬頭「中華民國藥品行銷暨管理協會」
寄至:106 台北市敦化南路二段 128 號 15 樓(中華民國藥品行銷暨管理協會 收)
- 聯絡人：賴子彤 (Jenny) 專員，e-mail：Jenny@tpmma.org.tw
- 交通地圖：

文化大學忠孝分部 忠孝館



文化大學忠孝分部(忠孝館) 地址：台北市忠孝東路一段 41 號

捷運：

■ 搭乘捷運至善導寺站 6 號出口

公車：

A：202、202(區間)、205、212、212(直行車)、232、232(副)、262、262(區間)、276、299、忠孝新幹線至審計部站下車。

B：205、232、232(副)、262(區間)、276、299、忠孝新幹線號公車至審計部站下車。

停車：

■ 善導寺地下停車場

■ 華山公園停車場