中華民國藥品行銷暨管理協會
TAIWAN PHARMACEUTICAL MARKETING & MANAGEMENT ASSOCIATION

「Basic to A+ 銷售技巧課程」

日益激烈的競爭、複雜的醫療銷售環境、醫師處方行為改變，即使是面對這些挑戰，仍然能贏得新的銷售機會。為創造出最多的機會，業務代表必須具備一套卓越的銷售技巧 – 也就是幫助你建立客戶對你或公司的信賴，並且從你的競爭對手中脫穎而出。From Basic to A+銷售技巧能夠幫助你培養一套完善的銷售技巧，並且分享你一些在進行銷售活動時運用的主要的互動技巧，讓你在業務拜訪中，能夠引領出雙贏的銷售談話。

目標：根據顧客的需要，授與醫藥業務菁英們一套具有組織架構進而追求卓越的銷售方法。

適合對象：1.新進而想要業績”快馬加鞭”或需要銷售”馬上成功”的醫藥業務代表。
2.想在萬馬奔騰醫藥行銷中,繼續”一馬當先”的識途業務老馬。

課前準備作業：用手機錄 6 分鐘業務拜訪 Role play，開課當天帶至課堂(內容含 1 分鐘:介紹醫藥客戶背景,拜訪場景,拜訪目標+ 5 分鐘:兩人入鏡的角色扮演 Role play)

上課準備事項： 請準備 **2 種**銷售時最常用的銷售工具

日期：105 年 6 月 7 日（二）
時間：09:30 至 17:00
地　點：台大校友會館 3 樓 C 會議室（台北市濟南路一段 2 之 1 號）

參加此講座，可認定 MR 持續教育 6 小時。藥師學分申請中

時間	主題	主講人
09:15-09:30	報到及聯誼	
09:30-11:00	*醫藥業務的角色與工作熱情 *業務拜訪的重點 - 展望(目標設定) - 拜訪前的準備	王勇堯 YY Wang MR(醫藥專業行銷師)字號第 0890274 號 學歷： ▪ 台灣大學-藥學系 ▪ 台灣大學- EMBA 學分班畢業 工作經歷： ▪ 海軍陸戰隊 ▪ BMS 必治妥貴施寶公司-業務代表 ▪ SANDOZ 山德士大藥廠-業務專員 ▪ SANDOZ 山德士大藥廠-產品副理,經理 ▪ NOVARTIS 台灣諾華-產品群經理 ▪ NOVARTIS 台灣諾華 -業務訓練處長 ▪ Genzyme 健臻生技 -行銷處長 ▪ Delta Electronics 台達－新事業發展管理部 ▪ Prisma Biotech 瑞林生技 營運長 其他認證及資歷： ▪ 藥師 ▪ 曾任台北市訓練經理人協會(TMA)會長及理監事 ▪ 曾於陽明大學，嘉南藥理,屏東大仁,台北醫學 ▪ 2011 參與嘉義基督教醫院青海省玉樹醫療服務 ▪ 2010 聖誕夜舞台戲劇及 2011 辛亥百年史詩劇場 ▪ 2014 參與十架七言清唱劇演出
11:00-11:15	Break	
11:15-12:20	- 如何開場 - 找出客戶的需要(探詢)	
12:20-13:30	Lunch & Role play	
13:30-14:30	- 有效的聆聽 - 推銷產品的特徵及益處	
14:30-14:40	Break	
14:40-15:40	- 處理客戶的反應 - 獲得承諾與委託	
15:40-15:50	Break	
15:50-16:40	- 拜訪後續計畫 *追求卓越-攀登銷售的階梯	
16:40-17:00	*有效取得醫藥客戶承諾的秘訣 *總結	

		▪ 泳渡日月潭 2 次，泳向龜山島 1 次，半馬 1 次

報名流程

- 費　　用：每人 3,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉

  TPMMA 會員 8 折(2,400 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)

  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。)
- 報名截止日:105 年 6 月 2 日。
- 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

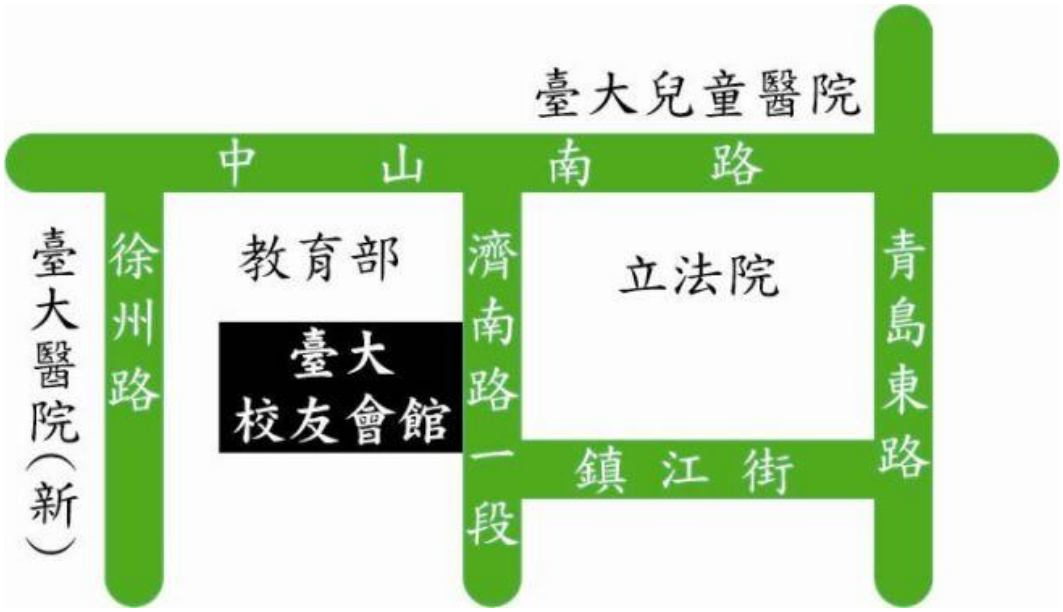
  2、ATM 轉帳 ： 土地銀行(代號:005)，帳號:045-0010-15919

  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

交通位置圖如下：台大校友會館(台北市濟南路一段 2 之 1 號)



鄰近立法院、教育部、中央聯合辦公大樓；交通便捷距臺北車站約 5 分鐘車程，距大眾捷運(藍線－善導寺站、紅線－臺大醫院站)步行約 10 分鐘