敬致：

敬請您支持並推薦您的部屬參加本次傑出藥品專業經理選拔，表揚與肯定貴公司優秀人才與高績效。

中華民國藥品行銷暨管理協會自1993年選拔第一屆傑出經理人迄今，多年來已帶動藥業界注重人員發展與訓練，培育人才，強化企業的最大資產-人力。

歷屆傑出當選人在職場上的卓越表現獲得肯定，激發內在潛能，且帶領他們的團隊創造更優異的績效，也因而鼓舞其他藥品從業人員效法，對公司與整體藥品產業的成長有相當大的助益，促進並提升整體醫療品質。

傑出經理人的選拔除了表揚傑出藥業人才，並期望藉此活動帶動藥業團體積極投入社會公益，以塑造藥業良好形象與善盡回饋社會之責任。

2016年度傑出經理人選拔已經開始啟動，今年將舉辦「第9屆傑出藥品中階主管」與「第14屆傑出藥品專業經理」之選拔。

敬請您支持，鼓勵並推薦您的部屬參加此次傑出藥品專業經理選拔，共同為提升整體醫療產業而努力。

中華民國藥品行銷暨管理協會（TPMMA）理事長 朱茂男

2016年度傑出藥品專業經理選拔籌備委員會輔導常務 陳如月

主任委員 李閎洋

2016年5月

TPMMA使命：創意行銷、專業管理、服務藥界

TPMMA核心價值：專業、熱誠、包容、中道、奉獻

**「第9屆傑出藥品中階主管」與「第14屆傑出藥品專業經理」**

**選拔辦法**

前言

中華民國藥品行銷暨管理協會自1993年選拔第一屆傑出經理人迄今，多年來已帶動藥業界注重人員發展與訓練，培育人才，強化企業的最大資產 - 人力。

歷屆傑出當選人在職場上的卓越表現獲得肯定，激發內在潛能，且帶領他們的團隊創造更優異的績效，也因而鼓舞其他藥品從業人員效法，對公司與整體藥品產業的成長有相當大的助益，促進並提升整體醫療品質。

藥品行銷、管理暨相關事務攸關全民健康，培育稱職的醫藥專業人才是全體藥業界的責任。傑出經理人的選拔除了表揚傑出藥業人才，並期望藉此活動帶動藥業團體積極投入社會公益，以塑造藥業良好形象與善盡回饋社會之責任。

宗旨

為激勵藥業從業人員，致力於提升藥品專業知識、技能和績效，並推動藥業及各醫療相關團體之公益活動，中華民國藥品行銷暨管理協會在**衛生福利部、藥業各大公協會**支持之下，舉辦「第9屆傑出藥品中階主管」與「第14屆傑出藥品專業經理」選拔，以表揚對藥業行銷、銷售管理、法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等有傑出貢獻之專業經理人，期能藉此選拔活動，全面激勵以提升整體藥業之經營水準，並對國人之健康有所助益。

參選人資格

同時具備下列五項條件之專業經理級以上人員：

國內藥業及完成登記之法人(含外商藥廠子公司)各級專業經理以上人員。

最近二年內（2016年5月31日為止）有具體傑出事蹟，足資表揚者。

才能傑出、品德良好、忠誠敬業、專業素養，足為楷模者。

熱心藥業活動及利他精神者。

同一參選功能職位，任職二年以上為原則。

選拔類別

依藥業職能選拔下列各類經理人：
【傑出藥品中階主管】

**第一類:行銷類(Marketing)**

產品經理(沒有帶領部屬者)Associate PM/Product Manager/Senior PM 等

**第二類:銷售類 (Sales)**

地區業務經理 (有帶領第一線業務代表者)Assoc.DM/District Manager/Senior DM

**第三類:其他類 (Others)**

法規 (Regulatory Affair Manager)、人力資源發展與訓練 (Training Manager)、市場准入(Market Access Manager/Associate Manager/Key Account Manager)、公共關係(Public Affair Manager/Associate Manager)等 (沒有帶領部屬一般管理者)

【傑出藥品專業經理】高階主管

**第一類:行銷類(Marketing)**

指負責行銷企劃團隊之主管(有帶領產品經理者)。Marketing Manager/Marketing Lead, Business Manager, Associate Director/Director等

**第二類:銷售類(Sales)**

指負責銷售業務之主管（有帶領地區業務主管者） National Sales Manager/Sales Lead, Business Manager, Associate Director/Director等

**第三類:其他類 (Others)**

法規 Regulatory Affairs Manager/Associate Director/Director、人力資源發展與訓練 Training Manager/Associate Director/Director、市場准入 Market Access/KAMManager/Associate Director/Director、公共關係Public Relations Manager/Associate Director/Director等 (有帶領部屬含資深管理者)

評審方式

參選人經資格審查後，由本會邀請專家學者及業界領袖組成之評審委員會，對合格之申請者進行以下之評審:

《初選》(評審委員**20**人)

由本會邀請藥業各公協會資深代表加上中華民國藥品行銷暨管理協會相關輔導常務及傑出經理聯誼會主任委員等組成之「初選評審委員會」作資料審查，嚴謹評核後，予以推舉列入決選名單。

《決選》(評審委員23人)

由本會邀請專家學者及業界領袖:藥業各公協會理事長/會長、中華民國藥品行銷暨管理協會理事長、歷任理事長、顧問及傑出經理聯誼會輔導常務等組成「決選評審委員會」，對初選入圍者依下列之程序評審：

每名參選人簡報20分鐘與問答10分鐘共計30分鐘，並按審查標準予以評等。

舉行全體評審委員會議，綜合審查意見，並確定當選名單

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 評 審 項 目 | 日 期 | 時 間 | 地 點 |
| 初 選 | 8月9日 | 1:30 p.m. | **台大校友會館3C** |
| 決 選 | 9月13日 | 1:30 p.m. | **台大校友會館3A** |

參選方式

採公開報名方式，凡符合資格者，得由下列方式產生：
(1) 醫藥相關團體推薦
(2)公司推薦

(3)個人推薦或自我推薦

當選名額

原則上每類初選三至五名，決選一到二名，若某類參選人未符合標準，得以從缺。

報名日期

即日起至**2016年7月16日**截止收件，郵寄者以郵戳為憑。

頒獎表揚

(1) 頒獎典禮訂於2016年10月25日（星期二）舉行，恭請行政院衛生福利部部長或政府高階長官頒發【藥品傑出經理】之獎座與獎狀，彰顯終生榮耀。

(2) 出版【藥品傑出經理】專輯，並透過新聞媒體表揚得獎人管理經驗與傑出事蹟。

(3) 並在中華民國藥品行銷暨管理協會網站之「傑出經理聯誼會」專欄，永久陳列公告傑出事蹟。

(4)得獎人在頒獎典禮當日應親自出席領獎。

得獎人義務

(1) 得獎人應配合提供【藥品傑出經理獎】專輯所需題材，及參加本獎項成功經驗發表演講等相關公益與藥業活動。

(2) 得獎人應配合主辦單位未來辦理社會服務相關需求，提供企業參訪及相關服務。

十二、參選人需繳交資料與送交地點

參選人需備妥個人簡歷表(表1-1,表1-2)、具體事蹟說明書(表2)、推薦書(表3)、學經歷證件影本、在職證明書等各三份〈裝訂成三冊〉，於**2016年7月16日**截止收件日前，以掛號郵寄：中華民國藥品行銷暨管理協會秘書處。

※以上資料，請以書面資料及配合電子檔提供，以便製作專輯使用。

(隨函附上參選人簡歷表(表1-1,表1-2)、具體事蹟說明書(表2)、推薦書(表3)之空白表格，此類表格亦可向中華民國藥品行銷暨管理協會秘書處索取)。

十三、洽詢聯繋

中華民國藥品行銷暨管理協會秘書處

會址：台北市105敦化南路2段128號15樓
電話：(02)2706-1159傳真：(02)2706-2269
e-mail address：tpmma@tpmma.org.tw
網址：[www.tpmma.org.tw](http://www.tpmma.org.tw)

**「第9屆傑出藥品中階主管」與「第14屆傑出藥品專業經理」**

**評審指標及說明**

 請參選人依以下各類評審指標撰寫資料，逐項提供書面文字及數字資料供評審委員審查，如無法提供資料者，請述明原因。參選資料之陳述方式，請著重個人成就及貢獻。

1. **各項具體事蹟之說明，其背景與內容可包括：**
2. 面臨緊迫性問題暨內外在環境衝擊之掌控。

(Timing and Situation of Challenge)

1. 克服困難締造契機而有特殊表現。

(Problem / Difficulty in Situation)

1. 成功決策之訂定、執行與控制。

(Decision, Action and Control)

1. 顯著經營管理績效。

(Distinctive Performance Management)

1. 熱心藥業活動及利他精神，足為楷模者。

(Contributions and Altruism)

1. **量化指標：**

【傑出藥品中階主管】

**第一類:行銷類(Marketing)**

針對自己負責的產品，配合企業整體營運的規劃及執行、部門間的協調、專案工作的策劃執行，落實在銷售部門業務行動方向等相關作業。例如：(1)工作績效 30% (2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、創意行銷、策略性思考、溝通能力、問題分析與決策、組織能力 (4) 參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目 (5)儀態與表達能力30%

**第二類:銷售類 (Sales)**

將企業產品進行有系統的推廣，以達成促使客戶滿意及業績提升之目的，並藉由嚴謹的銷售管理及執行，不斷提升部門銷售生產力。例如：(1)工作績效 30%（2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣(4) 參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力(30%)。

**第三類:其他類 (Others)**

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等方面，具有傑出表現。

其評估項目如下：(1)工作績效 30%（2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、客戶關係管理、組織能力、問題分析與決策、創新能力(4) 參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力(30%)

【傑出藥品專業經理】高階主管

**第一類:行銷類(Marketing)**

統籌企業整體營運行動的規劃及配合執行、部門間的協調、專案工作的策劃展開、藥業企劃制度設定與檢討改進，或引導整合各功能部門業務行動方向等相關作業。例如：(1)工作績效 30%（2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、創意行銷、策略性思考、溝通能力、問題分析與決策、組織能力 (4) 參與藥業活動及利他精神 20%。 決選增加項目 (5)儀態與表達能力30%。

**第二類:銷售類 (Sales)**

經由藥品市場資訊的蒐集運用，將企業產品進行有系統的推廣，以達成客戶滿意及業績提升之目的，並藉由嚴謹的銷售管理及人力培植，不斷提升銷售生產力。例如：(1)工作績效 30%（2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣(4) 參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力30%

**第三類:其他類 (Others)**

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等方面，具有傑出表現者。例如：(1)工作績效 30%（2）傑出事蹟 20%（3）核心職能與技巧 30% : 領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣(4) 參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力30%

**「第9屆傑出藥品中階主管」與「第14屆傑出藥品專業經理」**

**評量基準項目與評分佔比**

|  |
| --- |
| **藥品專業經理人(行銷類 - 含中、高階主管)** |
| 評量基準項目 | 初選滿分100分 | 決選滿分130分 |
| 中階 | 高階 | 中階 | 高階 |
| 1.工作績效 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 2 傑出事蹟 | 20 | 20 | 20 | 20 |
|  3.核心職能與技巧 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 領導與變革管理 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 創意行銷 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 策略性思考 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 溝通能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 問題分析與決策 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 組織能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 4.參與藥業活動及利他精神 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 5.儀態與表達能力 | 0 | 0 | 30 | 30 |

|  |
| --- |
| **藥品專業經理人(銷售類-含中、高階主管)** |
| 評量基準項目 | 初選滿分100分 | 決選滿分130分 |
| 中階 | 高階 | 中階 | 高階 |
| 1.工作績效 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 2.傑出事蹟 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3.核心職能與技巧 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 領導與變革管理 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 客戶關係管理 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 行銷規範之執行 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 組織能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 問題分析與決策 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 創意推廣 | 5 | 5 | 5 | 5 |
|  4.參與藥業活動及利他精神 | 20 | 20 | 20 | 20 |
|  5.儀態與表達能力 | 0 | 0 | 30 | 30 |

**評量基準項目與評分佔比**

|  |
| --- |
| **藥品專業經理人(其他類-含中階/一般管理者、高階/資深管理者)** |
| 評量基準項目 | 初選滿分100分 | 決選滿分130分 |
| 中階 | 高階 | 中階 | 高階 |
| 1.工作績效 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 2.傑出事蹟 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3.核心職能與技巧 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 領導與變革管理 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 溝通能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 客戶關係管理 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 組織能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 問題分析與決策 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 創新能力 | 5 | 5 | 5 | 5 |
|  4.參與藥業活動及利他精神 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 5.儀態與表達能力 | 0 | 0 | 30 | 30 |

**參選人簡歷表**

表 1-1

參加甄選類別:

第九屆【傑出藥品中階主管】

□行銷類 □ 銷售類 □其他類(□法規□人資發展與訓練□市場准入/KAM □公共關係)

第十四屆【傑出藥品專業經理】

□行銷類 □ 銷售類 □其他類(□法規□人資發展與訓練□市場准入/KAM □公共關係)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓名 |  | 出生年月日 | 西元 年月日 |
| 身分證字號 |  |
| 學歷 | 學位名稱 | 起訖日期 |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 經歷 | 職稱 | 任職期間 | 現職年資 | 現公司總年資 |
| 1. | 年 月〜迄今 |
| 2. | 年月至年 月 |  |  |
| 論文著作 |  |
| 推薦人 |  |
| 聯絡電話 |  | 分機 |  |
| 手機 |  | 傳真 |  |
| E-mail |  |
|  |
| 公司名稱 |  | 公司統編 |  |
| 員工人數 |  | 參選人領導人數 |  |
| 公司資本額 |  | 所屬類型 | □本國藥廠□外國藥廠□代理商/經銷商□其他 |
| 公司聯絡人 |  | 電話 |  |
| E-mail |  |
| 公司地址 |  |

**參選人簡歷表(續頁)**

表 1-2

|  |
| --- |
| 以往著作及得獎紀錄 : |
| 參加社團: |
| 個人職掌與企業組織的關係圖: |
| 經歷與專業訓練: |
| 參與藥業活動或利他事蹟或未來服務社會規劃: |

**參選人個人傑出事蹟具體說明書**

可自行製作多張填寫

表 2

|  |
| --- |
|  |

1.具體事蹟說明，務請依據所參選類別之評選指標逐項填寫。

2.空格內請打字輸入，可放大至A4全版。

**推薦書**

|  |
| --- |
| 表 3茲推薦君參加貴會舉辦傑出藥品專業經理選拔之甄選 **□**第九屆【傑出藥品中階主管】 □第十四屆【傑出藥品專業經理】 □行銷類  □銷售類  □其他類(□法規□人資發展與訓練□市場准入/KAM □公共關係)此 致中華民國藥品行銷暨管理協會 推薦人 : (簽正本，其餘可影印) 2016 年 月 日 |
| 推薦人對參選人之推薦理由 |
|  |
| 推薦人姓名 |  | 簽章 |  |
| 服務單位 |  | 與參選人關係 |  |
| 職稱 |  |
| 通訊地址 |  |
| 電話 |  | 傳真 |  |
| 行動電話 |  | E-mail |  |