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

打造鋼鐵團隊

近年來台灣藥品市場受限於全國醫藥預算之緊縮，整體醫藥品銷售狀況不若往年，新產品的給付價格偏低，舊產品又遭受到無情的年年砍藥價，在此狀況之下，各家藥品公司之競爭是更加白熱化，期望在已經是紅海的市場上爭一席之地，業務團隊所承受的壓力是可以想像的。

而更如大家所知道的，醫藥品的銷售是一種兼具高度專業且高度團隊化運作之工作，中階主管承接公司高層之指令及行銷部門所制定之推廣策略，如何透過對專業團隊成員之個別啟發，凝聚團隊共識進而完成上司所交付之銷售目標，更是身為中階主管的使命與挑戰。而身為中階主管的你能否將你所帶領的業務團隊打造成一支鋼鐵部隊，更是銷售決戰成功的保証。

今在此藥界困頓之秋，吾人慮及藥品公司之經營不易又，更想為中階主管在承上啟下之團隊帶領上略盡一份棉薄之力，故而準備此一日課程以為藥界做些許貢獻。

日　期：105 年 9 月 20 日(星期二)
時　間：09:00 至 17:30
地　點：台大校友會館-3B 會議室(台北市濟南路一段 2 之 1 號 3 樓)

參加此講座，可認定 MR 持續教育7 小時

時間	主題	講師
08:45－09:00	報到及聯誼	
09:00－ 10:20	**單元一：團隊的本質與特徵** 基本上, 團隊的形成與出現, 是為了解決某個面臨的問題與挑戰. 然而, 面對一個共同目標的達成, 則是著重於團隊之群體表現. 但大體而言, 組成一個團隊的目的則涵蓋下列四大方向: 1. 整合員工智慧,　2. 提昇整體績效　3. 未來組織趨勢　4. 強化優質基因	**鄭傳吉老師** **Education** - Taipei Medical University in 1986, majored in pharmacy, BA & Pharmacist. - West Texas A&M University in 2000, majored in Business Administration, MBA **WORKING EXPERIENCES** - Legene Enterprise Co.,Ltd. General Manager, Jan.1, 2016~ - Mylan Taiwan Limited, a Mylan Subsidiary, General Manager,　Nov.19, 2010 ->Jun. 30, 2014 - Merck Taiwan Branch Business Unit Director,
10:20 － 10:30	休息時間	
10:30 － 12:00	**單元二：團隊運作之生命周期** 因為團隊的形成是有其特定的目的，不管該團隊的存在是為常設性之工作團隊，亦或任務型之編組, 每個團隊依形成之時間過程, 皆有其的生命週期與階段性特徵，其過程約略有五個時期: 1、蓽路草創期 2、危險風暴期 3、明確規範期 4、成熟運作期 5、瀟灑解散期	

12:00 - 13:00	午餐時間	Sep.26, 2006 -> Nov.18, 2010 - Sanofi Aventis Taiwan Branch Business Support Director, Jul. 01 2002 -> Jul. 31, 2005 - MSD Taiwan Branch Marketing Manager – CV, BU, Mar.01, 1997 -> Jun.30, 2002 - Pfizer Taiwan Branch PM – Senior Product Manager, Mar. 1994 -> Feb. 1997 - SKF -> SB Taiwan Branch Sales –> DSM –> T&PM –> PM, Jul. 1986 –> Feb. 1994
13:00 - 13:30	**單元三：團隊之成員與角色**	
	無論團隊成立的目的為何? 其運作之成功與否與團隊成員是否能發揮應有的角色，並克盡其責有很大的關聯。依照人際與工作兩個構面, 可將團隊成員之角色界定為四種導向： 1. 工作導向者　2. 人際導向者　3. 雙重導向者　4. 零導向者 再者，　在不同的團隊生命周期當中，團隊之成員的角色也會隨著成員之間的互動增加與學習成長而產生變化。	
13:30 - 14:30	**單元四：影響團隊效率的因素**	
	團隊之成功與否，與團隊中成員是否認清自我角色與定位有關。但在執行團隊的任務過程中，成員是否能展現效率與效益，並以極大化的績效為第一考量，也是團隊是否成功的關鍵因素。 本章節對於績效的定義與影響團隊效率的可能因素有完整的解釋。	
14:30 - 14:40	咖啡時間	
14:40 - 16:00	**單元五：個人行為風格與團隊溝通**	
	團隊由優秀的個人組成，團隊為了達成共同的目標，團員們是否能有良好的團隊運作與合作精神，更是重要的關鍵。為達此目的，針對了解團員之行為風格，並進而做有效的互動與溝通，一方面爭取時效，一方面能避免衝突：本單元會經由問卷分析，精確地將人的行為風格劃分為四種類型：溫和謙讓型/活耀彈性型/嚴謹踏實型/自信挑戰型	
16:00 - 17:30	**單元六：團隊決策之技巧**	
	在團隊會議中，要達成共識是一件相當困難的一件事。集體決策所花費的時間絕對要比個人決策多上許多。但是，團隊決策卻具備個人決策所鞭長莫及的優點。	

本課程適合有帶人及負責管理之地區業務經理及主管們參加，歡迎即日踴躍報名參加！

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。)

報名截止日：2016 年 9 月 12 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

●交通地圖:台大校友會館(臺北市濟南路一段 2 之 1 號)

台大校友會館鄰近立法院、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