

## 行銷計畫與執行實務演練

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有關，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？

這次的課程，就是為希望成為成功產品規劃者的您所設計安排的，將由經驗豐富的鄭老師，以清晰明確的論述加上實際案例操作的方式，引領您進入行銷的殿堂，知悉如何規劃及準備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部份)，由於此課程去年學員之熱烈回響，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做好投資。

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，自然是經驗實在，處處真實且精采可期。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：106年5月17日(三)  
 時間：09:00至17:30  
 地點：台大校友會館-3A會議室(台北市濟南路一段2之1號3樓)

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

## 報名流程

- 費用：每人 5,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉  
TPMMA 會員 8 折(4,000 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：2017 年 5 月 8 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](mailto: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