

“掌握區域管理、創造卓越績效”

一、課程源起：

台灣藥業的營業人員，外部面臨著健保藥價政策、醫院用藥規範、醫師處方習慣難以改變、行銷規範日趨嚴格…等嚴苛因素，同時企業內部資源卻越來越縮減。

”如何在有限資源下，達到個人與部門績效目標”是營業人員極大的挑戰，而區域管理絕對是達成此目標的良方。

為了讓學員能在一天的課程掌握區域管理的關鍵成功要素，此次課程將包含：區域管理的理論基礎、客戶分類介紹、定義目標客戶、資源分配、如何規劃行銷活動、Micro-marketing 的推展、落實 PDCA 循環....等幾項重點議題，做深入淺出的探討。

此次課程將由浸淫於區域管理多年的蘇韋文經理負責授課，蘇經理為現職負責 SFE 與教育訓練之專業經理人，教學與市場經驗皆相當豐富。將藉由授課與個案討論方式，結合理論與實務，讓學員能理解區域管理之精髓並運用於實際工作上，以超越部門績效，達成個人卓越目標。

您想於眾多的業務代表中脫穎而出嗎？您想建立績優業務團隊嗎？您想成為高效率的經理人嗎？請趕快報名，這堂課程絕對能滿足您的需求！

二、課程效益：

1. 能依照區域管理的主軸，做合理的資源分配以提升工作效率
2. 能判斷顧客對產品的處方潛力，發展銷售策略以提升市占率
3. 發展有效的行銷活動，以讓資源效益極大化
4. 如何設定執行、跟催、檢討的機制，提升執行效益
5. 落實執行區域管理關鍵成功要素，提升部門績效

三、課程對象：

- ◇ 醫藥業務代表
- ◇ 業務主管
- ◇ 行銷人員
- ◇ HR 或對訓練有興趣者

四、上課時間：

民國 106 年 5 月 24 日 (W3) 09:30 - 17:30

五、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)

六、課程大綱：

時間	議題	演講人
MR 學分 7；師學分申請中		
09:00~09:30	報到聯誼	全員
09:30~11:00	一、何謂區域管理 ✧ 時間管理 ✧ 區域管理的四個主軸 ✧ STP ✧ 客戶分級	蘇韋文經理
11:00~11:15	Break	
11:15~12:20	二、定義目標客戶 ✧ 客戶分類與管理 ✧ 鎖定目標客戶	蘇韋文經理
12:20~13:20	午餐	
13:20~14:50	✧ 資源分配與策略擬定 ✧ 營業行銷活動規劃 ✧ Case Study	蘇韋文經理
14:50~15:00	Break	
15:00~16:10	三、執行、跟催與檢討 ✧ 有效的 Marketing Activity ✧ 建立績效指標 KPI ✧ 執行力— 成就績效的關鍵	蘇韋文經理
16:10~16:30	Break	
16:30~17:30	✧ 由區域管理到 SFE — 帶你邁向卓越 四、關鍵成功要素與總結	蘇韋文經理

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/人)，同公司三人以上報名再 9 折(3,600 元/人)
非會員同公司三人以上 8 折(4,000 元/人)
- 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:106 年 5 月 15 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:台灣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「台灣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(台灣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