

## 「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。

3. 需要協同/協助業務同仁作客戶拜訪之行銷/學術/醫學部門人員

**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：107 年 3 月 8 日(四)                    |   |  |
|--|---|--|
| 時間：09:30 至 17:30                       |   |  |
| 地點：台大校友會館 3 樓 A 會議室 (台北市濟南路一段 2 之 1 號) |   |  |
| <b>參加此講座，可認定 MR 持續教育 7 小時。藥師學分申請中</b>  |   |  |
| 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<br>*業務拜訪的重點<br>- 展望(目標設定)<br>- 拜訪前的準備 | 王勇堯 YY Wang<br>MR(醫藥行銷師)字號第 0890274 號<br>學歷：<br>■台灣大學-藥學系  |
| 11:00-11:15                            | Break   | ■台灣大學- EMBA 學分班畢業  |
| 11:15-12:20                            | - 如何開場<br>- 找出客戶的需要(探詢)                             | 工作經歷：<br>■海軍陸戰隊  |
| 12:20-13:30                            | Lunch & Role play                                   | ■BMS 必治妥貴施寶公司-業務代表   |
| 13:30-15:00                            | - SPIN selling 的提問技巧<br>- 有效的聆聽<br>- 推銷產品的特徵及益處     | ■SANDOZ 山德士大藥廠-業務專員,產品副理,經理<br>■NOVARTIS 台灣諾華-產品群經理<br>■NOVARTIS 台灣諾華-業務訓練處長                                 |
| 15:00-15:10                            | Break   | ■Genzyme 健臻生技-行銷處長   |
| 15:10-16:10                            | - 處理客戶的反應<br>- 獲得承諾與委託                              | ■Delta Electronics 台達電子-新事業發展管理部資深顧問<br>■Prisma Biotech 瑞林生技-營運長   |
| 16:10-16:20                            | Break   | ■Medica Surf 生醫服務坊-業務開發顧問  |
| 16:20-17:00                            | - 拜訪後續計畫<br>*追求卓越-攀登銷售的階梯                           | ■Innvalley 鷹谷-管理處教育訓練長<br>■立擎實業-行銷經理   |
| 17:00-17:30                            | *有效取得醫藥客戶承諾的秘訣<br>*總結                               | 其他認證及資歷：<br>■藥師<br>■台灣藥品行銷暨管理協會/人力資源發展訓練執委會主委<br>■Needs RADIO 網路廣播”健康大數據”節目製作主持人<br>■曾任台北市訓練經理人協會(TMA)會長及理監事 |

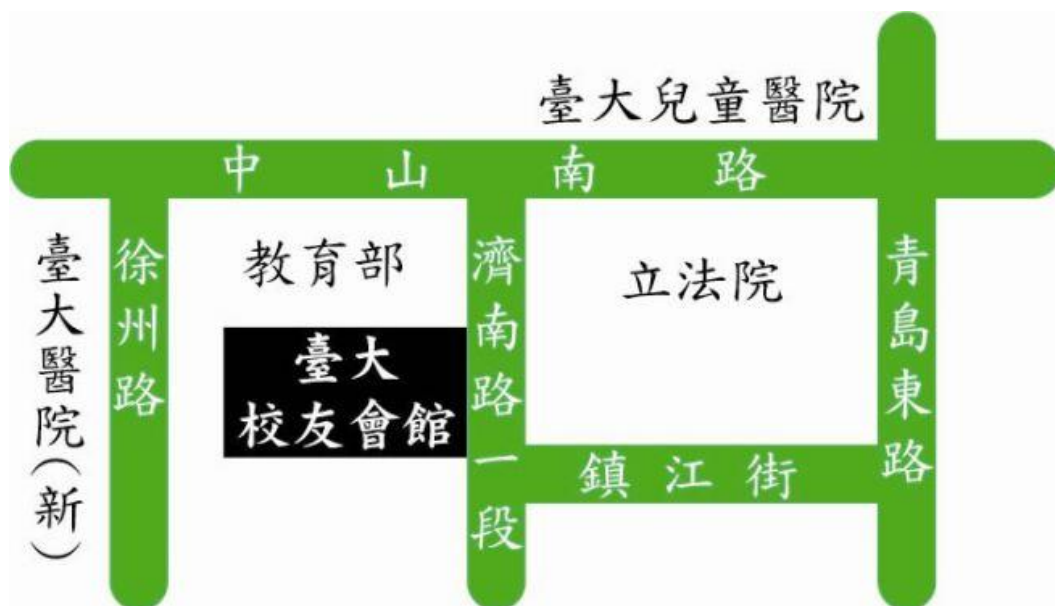
- |  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 曾於嘉南藥理,屏東大仁,台北醫學大學,陽明大學及明志科技大學授課: 行銷/銷售經驗分享</li> <li>▪ 2011 參與嘉義基督教醫院青海省玉樹醫療服務隊</li> <li>▪ 2010 聖誕夜舞台戲劇及 2011 辛亥百年史詩劇場演出</li> <li>▪ 泳渡日月潭 2 次,泳向龜山島 1 次,全馬 1 次</li> </ul> |
|--|--|--|

## 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)，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)
  - 早鳥價「107/02/21 前報名並繳費完成」：會員 8 折(4,000 元)與非會員 9 折(4,500 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：107 年 3 月 1 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.lai@tpmma.org.tw](mailto:Jenny.lai@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