

即戰力業務銷售人員管理

近年來藥界之經營與發展受限於政府醫療預算無法大幅增加，又加上各項新社福政策推出造成的費用排擠效應之下，產品銷售競爭與壓力日益增加，在客戶端則因為類似產品越來越多，醫(藥)師在選擇性大增的情況之下，對於處方忠誠度也跟著下降的同時，又加上醫(藥)師本身工作量亦同時增加之情況下，與業代見面的時間也就跟著減少了…

在此情況之下，在公司端(業務銷售)的品質就應該想辦法加以提昇，以達到最有效的銷售，因此除了基礎專業知識的即戰力養成之外，在長期戰鬥力的提昇方面，有帶人之中高階主管更應對業務銷售管理有一個全面的了解，這將會是現階段業績能否達成和未來銷售能否持續成長的關鍵。

本課程共分為四個章節，由自我到群我，由裡到外去輔導業務主管如何去架構一個全面業務經理人應有的成功因子(DNA)，課程的四個章節先後順序如下：

1. 自我管理：約占一天課程的 1/4 時間，內容為課程講授與小組討論。
2. 區域管理：約占一天課程的 1/4 時間，內容為課程講授與小組討論。
3. 人的管理：約占一天課程的 1/4 時間，內容為課程講授與案例演練。
4. 績效管理：約占一天課程的 1/4 時間，內容為課程講授與小組討論。

協會將於 2 月份力邀成信生技公司的陳銀山總經理和立擎生技公司的鄭傳吉總經理共同擔綱這“即戰力業務銷售管理”一天的業務強化的課程。

日期	107年5月8日(二)	
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)	
參加此課程，可認定MR持續教育7小時。		
時間	主題	講師背景與經歷
08:30~09:00	<ul style="list-style-type: none"> ■ 報到及聯誼 	<p>鄭傳吉老師：</p> <p>Education</p> <ul style="list-style-type: none"> - Taipei Medical University in 1986, majored in pharmacy, BA & Pharmacist. - West Texas A&M University in 2000, MBA <p>WORKING EXPERIENCES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Legene Enterprise Co.,Ltd. GM since Jan.1, 2016 ~ - Mylan Taiwan Limited, GM, Nov.19, 2010 ->Jun. 30, 2014 - Merck Taiwan Branch BUD, Sep.26, 2006 -> Nov.18, 2010 - Sanofi Aventis Taiwan Branch BD, Jul. 01 2002 -> Jul. 31, 2005 - MSD Taiwan Branch MM, Mar.01, 1997 -> Jun.30, 2002 - Pfizer Taiwan Branch SPM, Mar. 1994 -> Feb. 1997 - SKF -> SB Taiwan Branch Sales - PM, Jul. 1986 -> Feb. 1994 <p>陳銀山老師：</p> <p>Education</p> <ul style="list-style-type: none"> -台北醫學大學 藥學系畢業 藥師 -國立台北大學企管系 EMBA 碩士班畢業 <p>WORKING EXPERIENCES</p> <ul style="list-style-type: none"> -成信生物科技股份有限公司 總經理 -合源醫藥實業有限公司 董事總經理 -訊聯生物科技股份有限公司 副總經理 -美商 Stiefel Laboratories 大藥廠股份有限公司 總經理(大中華區)
09:00~10:30	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第一單元：自我管理 1. 你是誰與你認識了誰? 2. 強化你的毅力與專業外表 3. 參與會議以展現自我價值 4. 提升你的職場競爭力 5. 職場自我管理總結 	
10:30~10:45	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tea Break 	
10:45~12:30	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第二單元：區域管理 1. 潛力客戶資料整理 2. 銷售資料分析 3. 合理分配有限資源 4. 區域銷售計畫 5. 客戶關係系統整合 	
12:30~13:30	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 午餐 	
13:30~15:00	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第三單元：人的管理 1. 確立行為與判斷結果 2. 討論工作標準與激勵 3. 前因後果和激勵的模式 4. 四種人的管理模式與應用 5. 人的管理總結與演練 	
15:00~15:15	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tea Break 	
15:15~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第四單元：績效管理 1. 組織願景/使命/策略的揭露及目標與需求的訂定 2. 產品銷售與區域管理目標設定 3. 數據化績效評量指標 4. 關鍵績效指標 (KPI) 之擬訂 5. 績效評估與獎懲制度 	
17:00~17:15	<ul style="list-style-type: none"> ■ 課後問卷填寫 ■ 頒發課程證書 	

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「107/04/23 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 4 月 30 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

- 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