

A to A+ 銷售技巧進階-從成功到卓越

日益激烈的競爭，類似產品越來越多，使醫(藥)師在選擇性大增。複雜的醫療銷售環境及醫藥資訊加速了醫師處方行為改變與業代見面的時間減少…，即使是面對這些挑戰，業務高手仍然必須找回你的特質與目標以贏得新的銷售機會。為創造出最多的機會，業務高手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，並且使你的產品與服務從競爭品中脫穎而出。” A to A+ 銷售技巧進階”除了幫助你理出一套完整的銷售技巧，並且分享一些在進行銷售活動之前或當時需要的進階深化的互動技巧，讓你在業務拜訪中，能引領出雙贏的銷售談話，達成銷售目標，業績持續成長。

適合對象：

1. 想要業績”快馬加鞭”或需要銷售成功的醫藥業務代表。
2. 想在萬馬奔騰醫藥行銷中，保持”一馬當先”的業務專員/主任。
3. 與業務部門密切配搭的產品行銷專員/經理，或藥廠其他部門同仁

課前準備作業：用手機錄下6分鐘個人的業務拜訪 Role play，開課當天帶至課堂
(含1分鐘:介紹醫藥, 課後隔天將拜訪的一位重要客戶背景, 拜訪場景, 拜訪目標
+ 5分鐘:業務與客戶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，有與競品實證比較更佳

本次課程將由目前擔任台灣藥品行銷暨管理協會/人力資源發展訓練執委會主委王勇堯 YY Wang擔綱引導。

王勇堯 YY Wang簡歷：藥師, MR(醫藥行銷師)字號第0890274號

學歷：

- ✓ 台灣大學-藥學系
- ✓ 台灣大學- EMBA學分班畢業

工作經歷：

- ✓ BMS必治妥貴施寶公司-業務代表
- ✓ SANDOZ山德士大藥廠-業務專員, 產品副理, 經理
- ✓ NOVARTIS台灣諾華-產品群經理, 業務訓練處長
- ✓ Genzyme健臻生技-行銷處長

- ✓ Delta Electronics 台達電子-新事業發展管理部資深顧問
- ✓ Prisma Biotech 瑞林生技-營運長
- ✓ Medica Surf 生醫服務坊-業務開發顧問
- ✓ Innvalley 鷹谷-管理處教育訓練長
- ✓ 立擎實業-行銷經理

其他資歷：

- ✓ Needs RADIO網路廣播”健康大數據”節目製作主持人
- ✓ 曾任台北市訓練經理人協會(TMA)會長及理監事
- ✓ 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
- ✓ 2011參與嘉義基督教醫院青海省玉樹醫療服務隊

由於課程中有角色扮演回饋與討論，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，請儘早報名，以免向隅。

日期：107年8月8日(時間：09:00至17:30)

地點：台大校友會館-3C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
08:30~09:00	報到及聯誼
09:00~10:30	業務銷售的專業職能分析確立使命及個人目標 <ul style="list-style-type: none"> ● 醫藥業務的工作任務,行為指標,知識,技能 ● 發揮你銷售高手的特質(S.H.A.P.E.)與工作熱情 業務拜訪的突破新思維 <ul style="list-style-type: none"> ● 展望: Patient journey與客戶的分類與銷售的階梯
10:30~10:45	Break
10:45~12:00	<ul style="list-style-type: none"> ● 目標設定 :Goal setting with S.M.A.R.T. for 3S ● G.R.O.W. model當自己的教練 ● 拜訪前的準備 ● 開場:拜訪客戶像是連續劇與創造良好第一印象
12:00~13:30	午餐
13:30~15:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 有目的的探詢:找出客戶的需要: SC/PIBt selling的提問技巧 ● 有效的聆聽 ● 說明產品的特徵，優勢及益處: F.A.B與競爭者之差異 ● 依客戶的社交風格差異調整訊息: DISCover ● 處理客戶的異議

15:30~15:45	Break
15:45~17:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 獲得承諾與締結成交:心理障礙，購買訊號，明確的態度與方法 ● 拜訪後續計畫 ● 有效取得醫藥客戶承諾的秘訣及銷售機會極佳化 ● 一分鐘銷售 Short Call ● 總結:4 L

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「107/07/24 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 7 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

*同棟附有專屬收費停車場(60元/時)