

醫藥行銷整合與創新

相信嗎？只要八個小時，做出你自己的第一份藥品行銷計畫書，讓你體驗醫藥行銷人一年的旅程，跟著假博獅一步步用你的雙手，體驗練習跨國藥廠在醫藥行銷策略上的框架與概念。

邀請對於醫藥行銷、策略研擬、藥品銷售有興趣的你，一起來探導醫藥行銷跟商管行銷理論的異同，假博獅相信醫藥行銷人不是教出來的，而是體驗實作累積出來的經驗，唯有透過思考與操作後的行銷腦，才可以產出有市場影響力的行銷策略，所以我們工作坊不講課，藉由學員的互動與多樣化背景的激盪，創造最有效果的學習體驗，這也是假博獅的對於醫藥行銷經驗傳承的哲學，所謂人人可為師，假博做先鋒。

另外醫藥行銷在現今科技與時俱進，行銷觀念年年革命的狀況下，創新行銷模式已經不是一個關鍵能力，而是市場決戰的關鍵因素，本次工作坊也特別在整合創新行銷行動方案上，分享數個重要的模型給各位參考，可以直接用在日常的行銷計劃中。

一、 時間：108 年 4 月 1 日 時間：09:00 至 17:30

二、 地點：文化大學大夏館-B303 教室(台北市建國南路二段 231 號)

三、 含引言人/演講者/參加對象：

引言人	無
講師	黃峙銘

	<p>學歷：清華 EMBA/科管所</p> <p>台北醫學大學/ 藥學系</p> <p>工作經歷</p> <p>羅氏大藥廠 癌症事業二部 行銷副處長</p> <p>諾華瑞士總公司 全球品牌經理</p> <p>台灣諾華股份有限公司 行銷經理</p> <p>台灣諾華股份有限公司 亞太區器官移植產品組主持人</p> <p>台灣諾華股份有限公司 產品經理</p> <p>台灣諾華股份有限公司 產品副理</p> <p>台灣諾華股份有限公司 業務專員</p>
參加對象	<p>對於醫藥行銷或醫藥業務銷售有興趣的人員</p> <p>每人 5000 元〈提供教材及茶點〉</p> <p>TPMMA 會員 8 折，同公司三人以上報名再 9 折，</p> <p>非會員同公司三人以上 8 折</p> <p>*再加早鳥價(課程 15 日前繳):會員 8 折與非會員 9 折</p>

四、活動流程：

- 整合醫藥行銷個案實作工作坊
 - 09:00 - 12:00 市場分析實作
 - 09:00 - 10:00 市場分析與 SWOT 實作
 - 10:00 - 11:00 C4 Insight 探詢技巧
 - 11:00 - 12:00 病患旅程分析
 - 13:00 - 16:00 行銷策略與戰略實作

- 13:00 - 15:00 策略推導與議題歸納
- 15:00 - 16:00 戰略與執行計畫
- 16:00 - 16:30 分組成果報告

- 16:30 - 17:30 醫藥行銷創新模式
 - 醫藥內容行銷
 - 電子整合行銷
 - 病患服務模式
 - 自費醫療模式

- 參加此課程，可認定MR持續教育7小時

六、 報名截止日：2019年3月27日

七、 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)