

“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，而如何能事半功倍的達成目標，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、如何規劃行銷活動並有效推展、落實 PDCA 循環....等幾項重點議題，做深入淺出的探討。

此次課程將由專研於區域管理多年的蘇韋文經理與傅子峰經理負責授課，兩位皆為現職負責 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，輕鬆快樂的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。

您有在區域管理中因為眾多參數與觀念讓您感到迷惘嗎？

您在工作上執行運用區域管理與 SFE 感到力不從心嗎？

您在日常區域拜訪,活動安排與資源安排上有所困惑嗎

您在指導您的團隊成員區域管理時，覺得成員無法了解您想傳達的意念嗎？

請別猶豫，這堂課程能讓您從此樂在區域管理並能運用 SFE 的觀念輕鬆完成目標

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、授課講師：蘇韋文經理、傅子峰經理

五、上課時間：108年5月22日（三）09：30 - 17：30

六、地點：文化大學大夏館-B311 教室(台北市建國南路二段 231 號)

七、課程大綱：

時間	議題	演講人
MR 學分 7		
09:00~09:30	報到聯誼	全員
09:30~10:30	一、區域管理範疇 ◇ 區域管理的效益與功能 ◇ 如何展開區域管理的四個主軸	蘇韋文經理
10:30~10:40	Break	
10:40-12:00	二、客戶分級 ◇ 定義目標客戶 ◇ 客戶分類與管理 ◇ 案例討論與練習	傅子峰經理
12:00-13:00	午餐	
13:00-14:50	三、資源的定義與分配 (FMA) ◇ 資源分配與策略擬定 ◇ 營業行銷活動規劃 ◇ Case study 案例討論	蘇韋文經理 傅子峰經理
14:50-15:00	Break	

15:00-16:20	四、執行、跟催與檢討 ◇ 行動方案與 PDCA ◇ Workshop –了解醫師處方習慣 ◇ 由區域管理提升業務效益 (SFE)	蘇韋文經理
16:20~16:30	Break	
16:30~17:30	◇ 如何透過系統工具協助管理 五、關鍵成功要素與總結	傅子峰經理

六、 報名截止日：2019 年 5 月 15 日

七、 報名費用：

八、 每人 5000 元〈提供教材及茶點〉,TPMMA 會員 8 折(\$4000/位),TPMMA 會員同公司三人以上報名再 9 折(\$3600/位),非會員同公司三人以上 8 折(\$4000/位)

九、 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)