

## 醫藥銷售技巧 A to A+

從事銷售的妳/你，一定喜歡與人互動，善於傾聽，樂於分享。但是.....  
面對日益激烈的競爭、複雜的醫療銷售環境、醫師處方行為改變等種種挑戰，仍然想贏得新的醫藥銷售機會。為此，醫藥行銷的業務代表必須具備一套卓越的銷售技巧-幫助妳/你建立客戶對妳/你和公司的信賴還有產品的忠誠度，找到專業醫療人員的治療真正需求並且從產品競爭者中脫穎而出。  
醫藥銷售技巧 A to A+課程--能夠幫助您培養一套完善的銷售技巧，讓您運用在每日銷售活動之業務拜訪中，以引領出有效時間的雙贏銷售談話並獲得承諾。

### Good to Great 從優秀到卓越!

本次課程邀請講師王勇堯授課，王勇堯老師為前 Genzyme 健臻生技-行銷處長，Novartis 台灣諾華-業務訓練處長，現為禾利行股份有限公司資深訓練經理，學經歷豐富又是本學會資深會員，機會難得，敬請會員廠商，踴躍報名。  
為確保授課品質，我們將控管上課人數，取捨以報名順序為依據，額滿即止，尚祈見諒，還請會員廠商儘早報名，以免向隅。

目標：根據客戶需要的了解，授與醫藥業務菁英們一套具架構流程進而追求卓越的銷售方法。

適合對象：

- 1.新進醫藥業務代表:想要業績"快馬加鞭"或需要銷售"馬上成功"
- 2.業務老手:想要仰頭趕上，從優秀到卓越，繼續保持領先。Good to Great
- 3.行銷/學術/醫學部門人員:需要協同/協助業務同仁作客戶拜訪
- 4.藥局藥師或生技領域新鮮人:想要轉進醫藥銷售行銷

**\*課前準備作業：**用手機錄 6 分鐘業務拜訪 Role play，上課當天帶至課堂  
(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)

**\*上課準備事項：**請準備 1 種銷售時最常用的銷售工具

參加此課程，可認定 MR 持續教育 7 小時。

|            |                                  |   |
|------------|----------------------------------|---|
| 日期         | 2020 年 3 月 11 日(三) 8:45~17:45    |   |
| 地點         | 文化大學大新館-201 教室(台北市大安區延平南路 127 號) |   |
| 時間         | 主題                               | 講師  |
| 8:45~9:00  | 報到及聯誼                            | 王勇堯 Lucas YY Wang<br>MR(醫藥行銷師 0890274 號)<br>學歷：藥師<br>➤ 台灣大學-藥學系 |
| 9:00~9:45  | *醫藥業務的價值觀角色<br>與工作熱情             |   |
| 9:45~10:25 | *業務拜訪的重點                         |   |

|             |                                    |  |
|-------------|------------------------------------|--|
|             | - 展望(目標設定)<br>- 拜訪前的準備             | ➢ 台灣大學-EMBA 學分班<br>經歷：   |
| 10:25~10:40 | 茶點休息時間                             | ➢ 禾利行-資深訓練經理   |
| 10:40~12:10 | - 如何開場<br>- 找出客戶的需要(探詢)            | ➢ 立擎實業-行銷經理<br>➢ 鷹谷-管理處教育訓練長   |
| 12:10~13:10 | 午餐時間                               | ➢ 瑞林生技-營運長   |
| 13:10~14:30 | - SPIN selling 的提問技巧<br>- 有效的聆聽    | ➢ 台達電子-新事業發展管理部顧問<br>➢ Genzyme 健臻生技-行銷處長   |
| 14:30~14:40 | 茶點休息時間                             | ➢ Novartis 台灣諾華-業務訓練處長-<br>產品群經理   |
| 14:40~15:30 | - 推銷產品的特徵及益處                       | ➢ SANDOZ 藥廠-業務專員,產品經理  |
| 15:30~16:20 | - 處理客戶的反應<br>- 獲得承諾與委託             | ➢ BMS 必治妥貴施寶-業務代表  |
| 16:20~16:35 | 茶點休息與角色扮演預備                        | ➢ 海軍陸戰隊  |
| 16:35~17:30 | - 拜訪後續計畫<br>- 一分鐘銷售<br>- 角色扮演以熟悉應用 | 其他資歷：<br>➢ 台灣藥品行銷暨管理協會/人力<br>資源發展訓練執委會主委   |
| 17:30~17:45 | *追求卓越-攀登銷售的階梯<br>*總結               | ➢ Needs RADIO 網路廣播”健康大<br>數據” 節目製作主持人<br>➢ 台北市訓練經理人協會會長<br>➢ 嘉南藥理,屏東大仁,北醫大,陽明<br>大學授課: 行銷/銷售經驗分享 |

## 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)
- 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) --抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。
- 報名截止日:109 年 3 月 2 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：文化大學延平分部 (台北市延平南路 127 號)

