

“掌握區域管理、創造卓越績效”

一、課程源起：

台灣藥業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，達成個人與部門績效目標，是醫藥代表極大的挑戰，而區域管理絕對是達成此目標的良方。

為了讓醫藥代表能在四小時中掌握區域管理的精隨，課程內容包含：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、規劃有效的行銷活動、落實 PDCA 循環…等幾項重點議題，做深入淺出的探討。

此次課程將由浸淫於區域管理多年的蘇韋文經理負責授課，蘇經理為現職負責 SFE 與教育訓練之專業經理人，教學與市場經驗皆相當豐富。將藉由授課與工作坊方式，結合理論與實務，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。

您想於眾多的業務代表中脫穎而出嗎？您想建立績優業務團隊嗎？您想成為高效率的經理人嗎？請趕快報名，這堂課程絕對能滿足您的需求！

二、課程效益：

1. 能依照區域管理的主軸，選定區域內目標客戶
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

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、上課時間：

民國 109 年 4 月 16 日 (W4) 13:00 - 17:00

五、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)

六、課程大綱:

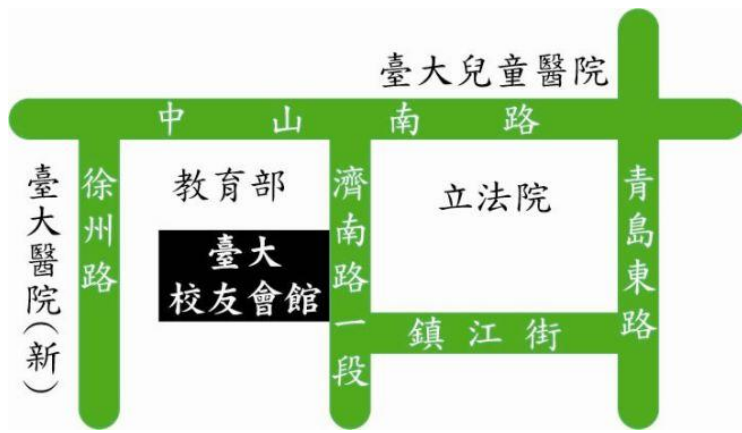
時間	議題	演講人
MR 學分 4		
13:00~13:10	報到聯誼	全員
13:10~14:30	1. 區域管理的四個主軸 2. STP 與目標顧客設定 3. 銷售階梯與行為風格分類 4. 顧客分類- Workshop	蘇韋文經理
14:30-14:40	Break	
14:40-16:00	1. 資源分配與策略擬定 2. 有效的行銷活動規劃 3. 策略與活動規劃- Workshop	蘇韋文經理
16:00-16:10	Break	
16:10-17:00	1. 目標、行動方案與 PDCA 2. 如何整合 SFE 落實區域管理 3. 關鍵成功要素與總結	蘇韋文經理

報名流程

- 費用：每人 2,500 元〈提供教材、午餐及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(2,000 元)，同公司三人以上報名再 9 折(1,800 元/人)
非會員同公司三人以上 8 折(2,000 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 4 月 7 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