

## 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，藉由乳癌藥品個案實作，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11日(星期六) 09:00 ~ 17:30

二、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)

三、講師：

黃峙銘

學歷：清華 EMBA/科管所 台北醫學大學/藥學系

工作經歷：

羅氏大藥廠 癌症事業二部 行銷副處長

諾華瑞士總公司 全球品牌經理

台灣諾華股份有限公司 行銷經理

台灣諾華股份有限公司 亞太區器官移植產品組主持人

台灣諾華股份有限公司 產品經理

台灣諾華股份有限公司 產品副理

台灣諾華股份有限公司 業務專員

四、適合參加學員

對於醫藥行銷或醫藥業務銷售有興趣的人員

## 五、課程大綱

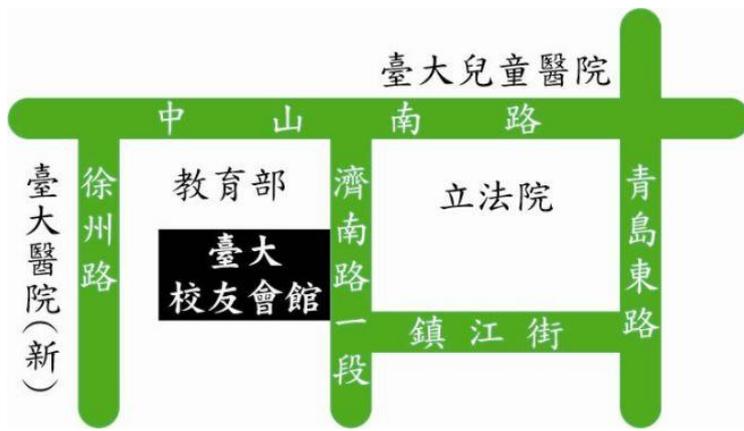
時間	議題
參加此課程，可認定 MR 持續教育 8 小時	
09:00~10:00	{市場分析實作} 市場分析與 SWOT 實作
10:00~11:00	{市場分析實作} C4 Insight 探詢技巧
11:00~12:00	{市場分析實作} 病患旅程分析
12:00~13:00	午餐
13:00~15:00	{行銷策略與戰略實作} 策略推導與議題歸納
15:00~16:00	{行銷策略與戰略實作} 戰略與執行計畫
16:00~16:30	分組成果報告
16:30~17:30	醫藥行銷創新模式 醫藥內容行銷 電子整合行銷 病患服務模式 自費醫療模式

## 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 4 月 1 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：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