

邁向卓越的醫藥銷售技巧 A to A+

日益激烈的競爭、複雜的醫療銷售環境、醫師處方行為改變，即使是面對這些挑戰，仍然能贏得新的銷售機會。為創造出最多的機會，業務代表必須具備一套卓越的銷售技巧 - 也就是幫助你建立客戶對你或公司的信賴，並且從你的競爭對手中脫穎而出。A to A+銷售技巧能夠幫助你培養一套完善的銷售技巧，並且分享你一些在進行銷售活動時運用的主要的互動技巧，讓你在業務拜訪中，能夠引領出雙贏的銷售談話。

目標：根據顧客的需要，授與醫藥業務菁英們一套具有組織架構進而追求卓越的銷售方法。

適合對象：

1. 新進而想要業績”快馬加鞭”或需要銷售”馬上成功”的醫藥業務代表。
2. 想在萬馬奔騰醫藥行銷中,繼續”一馬當先”的識途業務老馬。
3. 需要協同/協助業務同仁作客戶拜訪之行銷/學術/醫學部門人員

課前準備作業：

用手機錄 6 分鐘業務拜訪 Role play，開課當天帶至課堂(內容含 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 Role play)

上課準備事項：請準備 2 種銷售時最常用的銷售工具

日期：110年9月30日(四)
 時間：09:30至17:30
 地點：中國文化大學推廣教育部(大夏館)-台北市大安區建國南路二段231號

參加此講座，可認定MR持續教育7小時。

時間	主題	主講人
09:15-09:30	報到及聯誼	
09:30-11:00	*醫藥業務的角色與工作熱情 *業務拜訪的重點 - 展望(目標設定) - 拜訪前的準備	王勇堯 YY Wang MR(醫藥行銷師)字號第0890274號 學歷： ■台灣大學-藥學系
11:00-11:15	Break	■台灣大學-EMBA學分班畢業
11:15-12:20	- 如何開場 - 找出客戶的需要(探詢)	工作經歷： ■海軍陸戰隊 ■BMS必治妥貴施寶公司-業務代表
12:20-13:30	Lunch & Role play	■SANDOZ山德士大藥廠-業務專員,產品副理,經理
13:30-15:00	- SPIN的提問式銷售技巧 - 有效的聆聽 - 推銷產品的特徵及益處	■NOVARTIS台灣諾華-產品群經理 ■NOVARTIS台灣諾華-業務訓練處長 ■Genzyme健臻生技-行銷處長 ■Delta Electronics台達電子-新事業發展管理部資深顧問 ■Prisma Biotech瑞林生技-營運長
15:00-15:10	Break	■Medica Surf生醫服務坊-業務開發顧問
15:10-16:10	- 處理客戶的反應 - 獲得承諾與委託	■Innvalley鷹谷-管理處教育訓練長 ■立擎實業-行銷經理
16:10-16:20	Break	■禾利行-資深訓練經理
16:20-17:00	- 拜訪後續計畫 - 攀登銷售的階梯	其他認證及資歷： ■藥師
17:00-17:30	*有效取得醫藥客戶承諾的秘訣 *總結	■台灣藥品行銷暨管理協會/人力資源發展訓練執委會主委 ■Needs RADIO網路廣播”健康大數據”節目製作主持人 ■曾任台北市訓練經理人協會(TMA)會長及理監事 ■曾於嘉南藥理,屏東大仁,台北醫學大學,陽明大學及明志科技大學授課:行銷/銷售經驗分享 ■2011參與嘉義基督教醫院青海省玉樹醫療服務隊

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) --名額有限，請儘早報名，抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。

報名截止日：110 年 9 月 17 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：邱詩庭專員，e-mail：vera.chiu@tpmma.org.tw