

“高績效業務管理研習會”

一、課程源起：

台灣藥品公司的醫藥代表，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...等因素，同時企業內部資源卻越來越縮減。

業務部門的使命即為拓展公司的市場，成為公司發展的領頭羊。能夠在公司賦予的“有限資源下，達到個人與部門績效目標”，是醫藥代表極大的挑戰，而此課程即涵蓋影響績效最重要的因素，成為高績效的醫藥代表或主管。

為了讓學員能在一天的課程掌握區域經營的關鍵成功要素，此次課程將包含四個主要的構面，分別為：區域經營、顧客管理、活動管理、績效發展。

此次課程將由浸淫於 SFE 與教育訓練十年以上的蘇韋文部長負責授課，蘇部長現職為日商 SFE 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，讓學員能理解區域經營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、課程目標：

1. 能依照區域管理的四大主軸，整合資源跟催績效目標
2. 能判斷顧客的處方潛力，遴選目標醫師進行推廣策略
3. 發展有效益的行銷活動，提升投資報酬率
4. 落實執行、檢討與自我改善，提升業務績效

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、上課時間：

民國 111 年 8 月 11 日 (W4) 09:30 - 17:00

五、地點：

台大校友會館 3B 會議室(台北市濟南路一段 2 之 1 號 3F)

六、課程大綱:

日期: 8/11(四) 09:30 - 17:00		
地點: 台大校友會館 3B 會議室(台北市中正區濟南路一段 2-1 號)		
時間	議題	主講者
09:20~09:30	報到聯誼	
09:30~11:00	一、區域經營 ◇ 何謂營業管理系統? ◇ 探討目標管理與效益 ◇ 區域目標與規劃 ◇ 區域管理的四大主軸 ◇ STP 策略與市場實踐	蘇韋文 部長 學歷: 淡江大學 EMBA 畢業 嘉南藥理科技大學畢業 經歷:
11:00-11:10	Break	台田藥品(股)公司- 業務效益部部長
11:10-12:30	二、顧客管理 ◇ 客戶分級與三種分類方式 ◇ CRM 與目標客戶管理 ◇ Workshop-顧客管理	營業處 地區經理 認證與資歷:
12:30-13:30	Break(午餐)	中華民國藥品行銷管理協會/認證講師/人力資源發展訓練執委會主委/理事/當選第十四屆傑出藥品專業經理
13:30-15:00	三、活動管理 ◇ 區域資源分配與策略 ◇ 行動方案規劃及管理 ◇ 發展有效益的行銷活動 ◇ Case Study	
15:00-15:20	Break	NLP 高階執行師認證
15:20-17:00	四、績效發展 ◇ 發展績效指標 ◇ 績效落後的差距分析 ◇ Workshop-設定領先指標 ◇ 區域經營的成功要素 ◇ 課程重點複習與結語	ICF 教練學校認證課結業 中華人資訓練規劃師認證

七、報名流程

- 費用：每人 5000 元〈提供教材及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(4000 元)，同公司三人以上報名再 9 折(3600 元)，
非會員同公司三人以上 8 折(4000 元)
- 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:111 年 7 月 28 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 (Vera)專員，e-mail：vera.chiu@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