

## 新世代醫藥業務銷售與區域管理工作坊

### 一. 課程簡介：

想要更多更快的業務推廣成果？想要在台灣近 5000 名醫藥業務從業人員中被看見？想要在業務工作中培養分析與策略規劃的能力，那這堂精心為優秀的您量身訂做的工作坊，將讓您的想法與業務模式有大幅度的前進。

近十年來醫藥產業不管在產品特性、政策環境、藥廠管理規章、醫護人員世代演變、廠商競爭上，皆有劇烈的變化，或許業界的業務人員還依循過去的成功經驗，以關係服務與投資導向來經營市場，不過面對公司的業績要求，區域管理的方向、新世代客戶相處的模式，是否覺得有力不從心的感覺？

想要做自己業務區域的老闆嗎？每天出門都有明確的目標跟攻擊的業務方向？或者公司內訓的業務銷售技巧始終在第一線市場上施展不開？想要在業務能力跟上世代的潮流，不被新科技與新觀念淘汰？希望業務績效與努力成正相關並且被公司看見，進而往行銷經理或業務經理的方向前進？

參加這個工作坊，你不單有機會重新練習以客戶需求為中心的銷售模型，另外多數業務內訓不會提到的**重要業務區域管理心法**，與對**專家銷售的特殊模式**，將提供你一個完全不同的專業業務體驗與收穫，另外疫情後的電子世代演進與新一代年輕醫師的溝通，你會需要更多的**電子多媒體經營技巧**，在這個工作坊中，我們也會讓大家有不同的體驗。

面對未來的醫藥推廣產業，不管業務這個角色會以什麼樣不同的職稱存在，如果不希望被時代與世代的洪流淹蓋，你需要有不同的思考跟體驗，歡迎一起來了解醫藥業務與區域管理的大革命。

請立即報名，搶先體驗新世代業務銷售與區域管理培訓課程！

## 二. 建議上課對象：

對於醫藥業務銷售技能與區域管理工作相關技能有需要或者有興趣之會員與業界從業人員。

三. 上課時間：中華民國 115 年 3 月 12 日（星期四）09：00~17：20

四. 上課地點：台大校友會館 3A 會議室

## 五. 課程大綱：

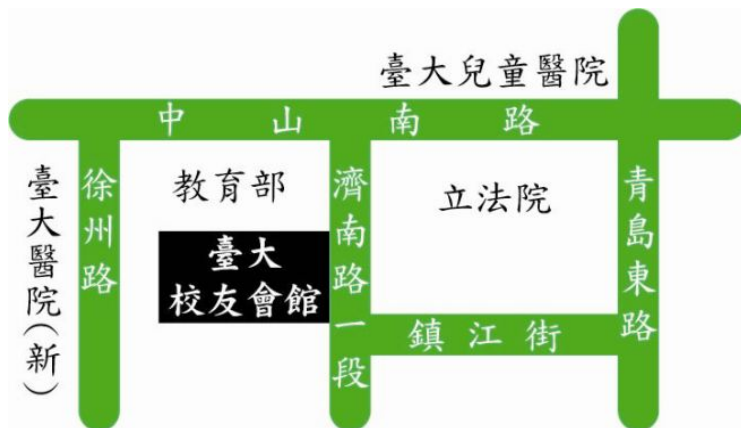
時間	議題	主講者
08:50~ 09:00	報到聯誼	<b>講師：黃峙銘</b>
09:00~ 12:00	<b>醫藥業務模式工作坊</b> ◇ 關係建立與建立客戶檔案 ◇ Insight Color 屬性導向溝通模式 ◇ 關鍵提問技巧，確認客戶需求	學歷：清華 EMBA/科管所 台北醫學大學/藥學系  工作經歷：
12:00~ 13:00	午餐時間	羅氏大藥廠 癌症事業二部 行銷副處長 諾華瑞士總公司 全球品牌經理
13:00~ 15:00	<b>醫藥業務模式工作坊</b> ◇ 客戶行為支點解析 ◇ 產品賣點與價值轉換 ◇ 整合性銷售模型與演練 ◇ 電子銷售與經營	台灣諾華股份有限公司 行銷經理 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
15:00~ 15:20	休息時間	
15:20~ 17:20	<b>業務區域管理</b> ◇ 市場分析與架構 ◇ 區域成長策略與計畫 ◇ 重要客戶經營計畫框架	
17:20	結束	

※主辦單位保有修改、變更及暫停本活動之權利，必要時將視情況進行調整。※

## 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/人)，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：115 年 2 月 24 日
- 繳費方式：  
銀行匯款：  
台北富邦銀行世貿分行  
戶名：台灣藥品行銷暨管理協會張博勝  
銀行代碼：012            帳號：8212-0000-1784-28  
  
聯絡人：杜雅雯 (Winnie)，e-mail：[winnie.tu@tpmma.org.tw](mailto:winnie.tu@tpmma.org.tw)

\*交通位置圖如下：台大校友會館(台北市濟南路一段 2-1 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。