

藥品行銷與執行實務演練工作坊

一. 課程簡介：

在競爭激烈的醫藥市場中，您是否曾感到即便產品具備優勢，卻難以在混亂的市場資訊中梳理出一套清晰的戰略？在台灣瞬息萬變的醫療產業環境下，一名優秀的醫藥從業人員不僅需要深厚的產品知識，更需具備「**系統化思考**」與「**結構化規劃**」的能力。若您希望從單純的執行者蛻變為具備全盤視野的決策參與者，掌握行銷計畫的精髓將是您職涯晉升的關鍵門鑰。

本次「醫藥行銷策略實務與計畫撰寫工作坊」，特別針對具備企圖心、渴望建立專業行銷架構的醫藥同仁設計。我們深知，許多同仁在面對市場分析、目標設定或策略擬定時，常面臨「有點想法，卻難以成章」的困境。如果您在撰寫行銷計畫時感到無從下手，或是對於如何整合產品、價格、通路與促銷（4P）形成完整策略感到困惑，本課程將為您撥雲見日。

為什麼您需要這門課？

醫藥產業的行銷不再只是單純的傳遞資訊，而是涉及複雜的法規、多樣的利害關係人以及精準的市場佈局。傳統隨機應變的行銷方式已無法應對現今的績效挑戰。您是否期望：

- 從理論到實踐：不再只是模糊地理解行銷定義，而是能建立起在組織中發揮影響力的角色認知。
- 建構邏輯脈絡：掌握行銷計畫的基本組成要素，學習如何進行精準的市場分析與目標設定。
- 掌握行銷主軸：釐清核心方向，學會如何將產品、價格、通路、促銷等支柱融會貫通，轉化為具競爭力的完整策略。

歡迎立即報名，搶先體驗「藥品行銷與執行實務演練工作坊」課程。

二.建議上課對象：

行銷代表與業務支援人員及業務經理。

三.上課時間：中華民國 115 年 7 月 15 日（星期三）09：00~17：30

四.上課地點：台大校友會館 3B 會議室

五.課程大綱：

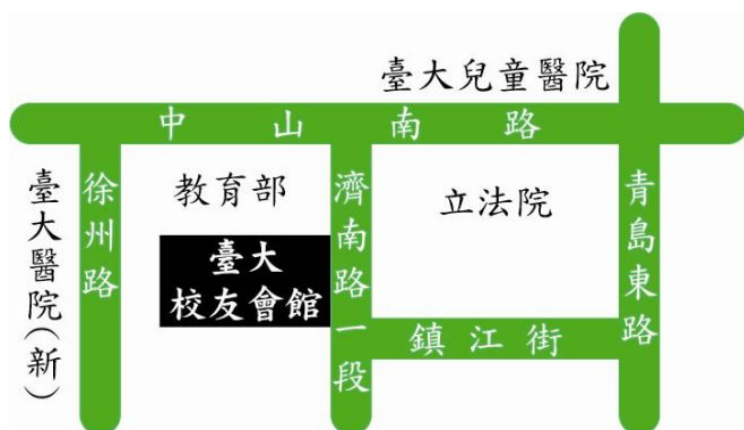
時間	議題	主講者
08:50~09:00	報到聯誼	講師：李慶麟 [學歷] University of Maryland University College, Doctor of Management Tulane University, MBA [工作經驗] 閎洋生醫有限公司 總經理 講師：蔡宗芳 [學歷] University of Illinois Chicago, MBA University of Southern California, Clinical Pharmacy 中國醫藥大學 藥學系 [工作經歷] 美商默沙東藥廠股份有限公司台灣分公司 marketing and alliance lead 台灣諾華股份有限公司 資深策略經理
09:00~10:30	行銷的定義與理論 • 認識行銷的基本概念與功能 • 了解常見行銷理論與架構 • 建立對行銷在組織中角色的初步認識	
10:30~10:40	休息	
10:40~12:40	行銷計劃的架構 • 了解行銷計劃的基本組成要素 • 認識市場分析與目標設定的概念 • 建立撰寫行銷計劃的基本脈絡	
12:40~13:40	午餐	
13:40~15:40	行銷計劃的主軸 • 釐清行銷計劃的核心方向與重點 • 認識產品、價格、通路、促銷等主軸 • 思考如何整合主軸形成完整策略	
15:40~15:50	休息	
15:50~17:30	行銷操作、AI 的應用與成效評估 • 概略了解行銷活動的實務操作流程 • 認識 AI 在行銷中的基本應用方式 • 初步理解成效評估與常見指標概念	
17:30	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 7 月 1 日
- 繳費方式：
銀行匯款：
台北富邦銀行(世貿分行)，帳號：8212-0000-1784-28
戶名:台灣藥品行銷暨管理協會周志鴻
ATM 轉帳：
台北富邦銀行(代號:012)，帳號：8212-0000-1784-28
聯絡人：杜雅雯 (Winnie)，e-mail：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。