

戰勝競爭對手

一. 課程簡介：

在醫藥銷售領域中，**競爭是常態**，不管是產品、價格、服務還是客戶關係，競爭幾乎無所不在。因此，如何有效擊敗競品，提高自己的市占率，就成了每位醫藥從業人員，必須具備的核心職能。

課程目標（學員能夠）

- 清楚掌握醫藥市場中常見競爭型態與有效應對策略
- 強化差異化銷售思維、突出我方價值的對話技巧
- 運用結構化拜訪流程，有效影響客戶決策
- 培養面對競品攻勢下的靈活對策
- 發揮優勢，中和弱點，推動業績增長

歡迎立即報名，搶先增強醫藥從業人員的核心職能！

二. 建議上課對象：

- 專業業務代表
- 業務銷售主管
- 藥品行銷人員

三. 上課時間：中華民國 115 年 10 月 2 日（星期五）09：00~17：30

四. 上課地點：台大校友會館 3A 會議室

五. 課程大綱：

時間	主題內容	講師背景
08:40-09:00	報到及聯誼	繆正威 (Wolfgane Miao) 老師 現任： 光輝國際 合約顧問 相關認證： ● AchieveGlobal 專業銷售技巧 ● AchieveGlobal 專業銷售談判 ● AchieveGlobal 專業銷售輔導 ● AchieveGlobal 專業銷售開發 ● Huthwaite SPIN 銷售對話 ● Miller Heiman 策略銷售 ● Miller Heiman 大客戶管理 ● Channel Enablers 通路管理 ● Korn Ferry 360 人才評量體系 經歷： ● Miller Heiman Group Asia 顧問績效總監 ● Miller Heiman Group 大中華區培訓總監 ● AchieveGlobal 台灣培訓總監 ● 台灣安利 行銷處處長 ● 美商惠氏大藥廠 西藥事業處 行銷經理 ● 實健醫療機構 業務暨行銷經理 ● 台灣默沙東大藥廠 新產品規劃經理 ● 台灣葛蘭素大藥廠 產品經理/ 銷售主任/ 專業銷售代表
09:00-09:30	◆ 醫藥市場的競爭地圖 ➢ 醫藥行業的獨特競爭特性 ➢ 醫藥市場常見競爭類型解析 ➢ 6大典型客戶回應與背後動機	
09:30-10:30	◆ 醫藥市場的競爭情境分析 ➢ 競爭銷售的4種情境 ➢ 競爭情境分析之客戶構面 ➢ 競爭情境分析之我方構面	
10:30-10:45	茶點休息與聯誼	
10:45-12:15	◆ 醫藥市場的競爭情境分析 (續) ➢ 競爭情境分析之競品構面 ◆ 醫藥市場競爭策略的整合工具 ➢ 競爭戰術雷達圖	
12:15-13:15	午餐與聯誼	
13:15-15:00	◆ 針對競爭情境的高效客戶拜訪流程設計 ➢ 在開場白中突出競爭優勢 ➢ 利用客戶需求探尋來區隔競爭對手	
15:00-15:30	茶點休息與聯誼	
15:15-17:15	◆ 針對競爭情境的高效客戶拜訪流程設計 (續) ➢ 設計你的「競爭說服力故事線」 ➢ 有效促成客戶採取行動 ◆ 決勝臨床現場模擬實操 ◆ 競爭型銷售實戰計劃	
17:15-	◆ 課後問卷填寫 ◆ 頒發課程證書 ◆ 課後聯誼	

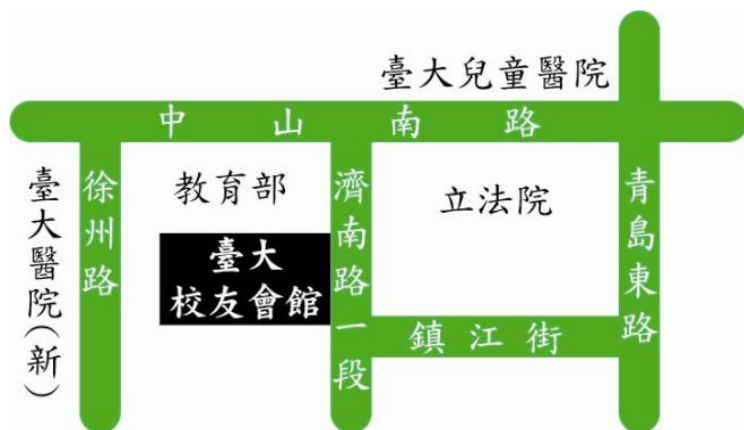
※主辦單位保有修改、變更及暫停本活動之權利，必要時將視情況進行調整。※

報名流程

- 費用：每人 6,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(4,800 元/人)，同公司三人以上報名再 9 折(4,320 元/人)，
非會員同公司三人以上 8 折(4,800 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 9 月 17 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。