

生技醫藥業務銷售與產品行銷策略實務

■ 課程簡介

生技醫藥的行銷不同於一般商品，更強調在醫藥專業的服務，因此，業務拓展的責任落在製藥公司與主要購買者（醫院、診所、藥局）接觸的第一線藥品行銷業務人員身上。藥品行銷業務人員對外維繫公司的整體形象，而業務銷售成績是否達到預期目標，更直接影響公司的營收與財務的健全。藥品行銷業務人員平日深入市場，在不同的通路，向購買決策者介紹公司的各項產品，並提供所需的專業服務，此外能回饋給公司研發人員、產品經理有關市場的動態，使公司能及時判斷，並據以擬訂出最佳的產品發展策略。

本課程為先介紹生技醫藥產業的過去、現在、未來，讓學員瞭解生醫產業的特性和行銷推廣模式等。接著，透過醫藥業務行銷觀念工作坊，加深學員對於醫藥產品週期與行銷重點、行銷概念練習與體驗。並進行案例說明與演練、經驗分享等互動，協助學員掌握醫藥行銷業務人員所需具備在實務工作上的專業知識與技能。

■ 課程目標

- 一、建構學員對業務銷售與產品行銷策略有基本概念及實務應用能力。
- 二、本課程採分組討論方式，並會進行案例演練，增加學習效果。

■ 適合對象

- 一、從事生技新藥公司/藥廠業務及行銷相關工作的經驗者。
- 二、大專以上對生技醫藥業務銷售及產品行銷興趣者。

■ 課程內容與大綱

- 一、生技醫藥產業的過去、現在、未來
 - (一)產品及疾病領域
 - 1.大宗藥品

- 2.專科藥品
- 3.罕見疾病藥品
- 4.癌症藥品
- 5.學名藥品與生物相似藥品
- 6.再生醫療與細胞治療

(二)產業環境變遷

- 1.健保政策與趨勢
- 2.醫院管理與重心
- 3.醫護管理與需求
- 4.溝通模式的改變

(三)產業業務行銷推廣模式

- 1.醫藥代表銷售模式
- 2.行銷策略規劃模式
- 3.上市準備規劃模式

二、醫藥業務行銷觀念工作坊

(一)產品週期與行銷重點

(二)行銷概念練習與體驗

三、案例說明與演練

(一) 行銷策略演練

(二) 談判與議價演練

四、結論與經驗分享

■ 上課時間

110年5月6日、5月7日，上午9：30~下午4：30，2天共計12小時。

■ 上課地點

工研院產業學院(台北)·實際上課地點·請依上課通知為準。

■ 講師簡介

黃老師

現任：台灣藥品行銷暨管理協會 人力資源發展與訓練執委會 主任委員

學歷：國立清華大學 EMBA/科技管理學院研究所

台北醫學大學 藥學系

經歷:

羅氏大藥廠 特殊產品事業部 業務副處長

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

台灣諾華股份有限公司 行銷經理

亞太區器官移植產品組主持人

行銷經理/產品經理/產品副理/產品專員/業務專員

台灣禮來股份有限公司 業務專員

■ 價格

原價 (含稅、午餐、講義)	早鳥-優惠價 (開課 10 天前 報名)	工研人-優惠價 團報-優惠價 (同公司 2 人 以上)	團報專案 -優惠價 (5 人同行 1 人免費)	RAISE 博士 -優惠價 (報名科技部 RAISE 計畫培訓 博士者)
每人 7,200 元	每人 6,500 元	每人 6,500 元	每人 5,760 元	每人 5,000 元

■ 常見問題

- 報名方式：工研院產業學習網，點選課程頁面之「線上報名」，填寫報名資訊即可。
- 本課程採報名制，滿 10 人以上開班，未滿 10 人不開班，課程洽詢：02-23701111#319 葉先生
- 繳費資訊：
 - (一)ATM 轉帳 (線上報名)：繳費方式選擇「ATM 轉帳」者，系統將給您一組轉帳帳號「銀行代號、轉帳帳號」，但此帳號只提供本課程轉帳使用，各別學員轉帳請使用不同轉帳帳號！！轉帳後，寫上您的「公司全銜、課程名稱、姓名、聯絡電話」與「收據」回傳真至 02-23811000 葉先生 收。
 - (二)信用卡 (線上報名)：繳費方式選「信用卡」，直到顯示「您已完成報名手續」為止，才確實完成繳費。

■ 貼心提醒

※以下注意事項—敬請您的協助，謝謝!

- 1.為確保您的上課權益，報名後若未收到任何回覆，請來電洽詢方完成報名。
- 2.若報名者不克參加者，可指派其他人參加，並於開課前一日通知。
- 3.因課前教材、講義及餐點之準備，若您不克前來需取消報名，請於開課前三日以 EMAIL 通知主辦單位聯絡人並電話確認申請退費事宜，逾期將郵寄講義，恕不退費。
4. 為尊重講師之智慧財產權益，恕無法提供課程講義電子檔。
5. 為配合講師時間或臨時突發事件，主辦單位有調整日期或更換講師之權利。
6. 繳費方式為信用卡、ATM 轉帳，恕不受理現場報名和繳費。