

★1名から開催致します！★エリアでの課題解決の秘訣とは！！★★

「マーケットイン戦略実践講座」

～2012年4月からの接待規制への対応が必須。エリアマネージャーの課題解決。～
製薬企業がMR数・コール数と処方結果の相関関係が崩れ始めた。
医薬品処方は、これまでのプロダクトアウトからマーケットが決定する環境へ
医薬品市場の新戦略：マーケットイン戦略とは

日 時:ご希望日時に随時開催
場 所:(株)イニシア 会議室
(JR・地下鉄銀座線神田駅3分)
講 師:株式会社イニシア 代表取締役会長 藤田 満穂
同 代表取締役 田原 一
受講料:21,000円(税込) 2名まで参加可
※お一人でも実施致します。
貴社への出張講義も承ります。料金はお問合わせ下さい。

□プログラム (所要時間 120分)

第一講義

「医療現場の環境変化がもたらすマーケットイン理論の必要性」

第二講義

「成果アップにつながるエリアマネージャーのコーチング手法」

□開催趣旨

医薬品市場も製薬企業がコール数などを目標設定し販売計画をたてても、その計画どおり進みにくい環境になってきました。その大きな要因は、医療機関側の経営の質が向上し、製薬企業が提供する医薬品情報などが医療機関自らが入手できるようになったことやDPCなどにより医療機関の情報武装化が進み、医薬品選択及び採用のしくみが医師個人から医療機関組織として対応するしくみに変更してきています。さらに、ソーシャルネットワーク化により、医薬品企業からの情報提供よりも信頼のおける医師間の情報のほうが信憑性をもつようになってきています。医薬品の効果・有用性、EBMなどの情報においても、医療機関側でデータ解析・分析し処方カットを自らの判断で決定する病院もでてきています。製薬企業側からは、自社品の優秀さを訴求しますが、医療機関側からみてどのような大きな差異があるかといえばそうではないという見方も強まってきました。このように、医薬品処方市場はマーケットが決定するウエイトが高まってきました。この環境変化に対応した戦略が「マーケットイン戦略」です。株式会社イニシアではすでに数社の製薬企業をサポートしております。今回は、マーケットイン戦略の手法についてご紹介致します。

□お申込方法

お申込み、お問合せは、株式会社イニシアまでお願い致します。TEL:03-5207-5151
下記のお申込み欄にご記入の上、FAX:03-5295-3851 又は e-mail: i-info@initia.co.jp にてご返信下さい。
弊社HP <http://www.initia.co.jp/seminar/index2.html> からもお申し込み頂けます。
お申込み受付後、開催日程等、ご担当者様にご連絡をさせていただきます。
また、ご連絡なきキャンセルの場合はキャンセル料として、全額を頂きますのでご了承ください。

会社名	
氏名/e-mail	/
部署名	
TEL / FAX	TEL: / FAX:
実施希望日	第1希望: 月 日 時 分 / 第2希望: 月 日 時 分

FAX 03-5295-3851までお送り下さい。