ユート・ブレーン セミナーのご案内

≪ご関係部署でご回覧ください≫

～「シェアオブボイス」時代の終焉後、新たに求められるＭＲ活動のコンセプトとは？～

“限界点”を迎えたＭＲの訪問活動と今後の打開策を考えるセミナー

～訪問規制増加・ＤＰＣ病院の拡大等を踏まえ、求められているＭＲ活動を解説・提言！～

開催概要

- **日 時**
  ９月１６日（水）
  １１：００～１６：００
- **会 場**
  ホテルＪＡＬシティ田町
  （東京都港区）
- **主 催**
  ユート・ブレーン株式会社

ポイント

- 医師・薬剤師から見たＭＲ活動の現況
- 訪問活動量（コール数）に立脚した活動について
- ＭＲに求められる基本的な姿勢について
- 医療現場の本質を踏まえた活動とは
- 効率的ミニマーケティング実践法について
- 病院のニーズと優秀なＭＲの対応
- 専門（領域制）ＭＲについて
- 情報過多時代のＭＲの情報提供のあり方
- ＤＰＣへの組織的対応について

講師

国家公務員共済組合連合会
虎の門病院
薬剤部長･治験事務局長
林 昌洋 先生

医療機関・医師・薬剤師の置かれている現状を踏まえ、今求められているＭＲ活動についてお話いただく予定です。

千葉愛友会記念病院
腎臓内科部長／
元 横浜市立大学医学部
循環器・腎臓内科学講座　助手
宮本 研 先生

医薬マーケティング誌「ミクス」でＭＲのあり方について好評連載されました。批判的な視点ではなく、診療の現状を踏まえ医師の視点で新しいＭＲ像とＭＲ活動についてお話いただきます。

ユート･ブレーン株式会社
企画編集部
コンサナリスト
川越 満

ＤＰＣを中心とした外部環境の変化と製薬企業の適応策について、顧客にメリットのない「競合との比較」から、顧客との長期的な信頼関係を築くＭＲ活動にシフトするためのコンセプトを提示します。

開催趣旨

「シェアオブボイス」に代表される、コール数を中心とした営業スタイルとＭＲの訪問活動について、医療機関・医師からの批判が強くなってきました。背景には製薬企業がＭＲを増員し、処方の多いドクターを中心にターゲティングを進めた結果、大病院を中心にＭＲが集中し、ドクター待ちのＭＲの行列が日常化したことがあります。一方で医師には患者へのインフォームドコンセントや医療連携の進展等もあり、従来以上に業務が忙しくなり、余裕がなくなってきた現実があります。Ｗｅｂサイト等での情報提供が充実してきたこともあり、医師の中には「ＭＲ不要論」を唱える方も出てきました。また、病院の機能分化により医療機関も特徴を打ち出すことが求められ、診療内容や急性期・回復期・慢性期などの患者形態に合わせた戦略的な展開を図る医療機関が増えてきました。現代のＭＲには情報過多や医療機関の機能分化に合わせ、ニーズに適合した情報提供が求められていると言えるでしょう。

更に、ＤＰＣ病院が急拡大しているという現実があります。ＤＰＣでは薬剤は基本的に包括化され、薬剤選択も個々の医師の判断のみで決まるのではなく、薬剤部を中心とした組織的な採用決定へと大きく変化してきています。

そこで弊社では、現状のＭＲ活動は限界点に達しているという認識のもと、医療とＭＲ活動に造詣の深い先生方をお招きし、医師・薬剤師の視点を踏まえて今後のＭＲ像や必要とされるＭＲ活動についてお話いただきます。併せてＤＰＣの進展に代表される制度面の変化も踏まえて新しいＭＲ活動のコンセプトについて提言させていただく予定です。上記開催趣旨を踏まえ、ぜひ当セミナーにお申し込みいただきますようお願い申し上げます。

スケジュール･演題

11：00～12：15　第１講義　「ＭＲに求められている対応について」
国家公務員共済組合連合会　虎の門病院　薬剤部長・治験事務局長　林 昌洋　先生

12：15～13：00　昼　食

13：00～14：15　第２講義　「医師視点からズレ過ぎたＭＲ活動の現況と、今後の課題」
千葉愛友会記念病院　腎臓内科部長/
元 横浜市立大学医学部　循環器・腎臓内科学講座　助手　宮本 研　先生

14：15～14：30　コーヒーブレイク

14：30～16：00　第３講義　「求められる“ＤＰＣマーケティング部”の設置とシェア・オブ・マインドへの転換」
ユート・ブレーン株式会社　企画編集部　コンサナリスト　川越 満

※ 都合により、スケジュールが変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

実施要綱

１．日　　時：2009年9月16日(水)11：00～16：00
２．場　　所：ホテルＪＡＬシティ田町　東京都港区芝浦3-16-18　TEL 03-5444-0202(代表)
３．対　　象：製薬企業・医薬品卸の経営幹部、経営企画、渉外、マーケティング、営業企画、営業推進担当者、研修・人材開発、本社及び支店営業所のマネージャー 他
４．お申込期限：2009年9月14日（月）※定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。
５．お申込方法：下記申込用紙に必要事項をご記入の上、ＦＡＸでお送りいただくかＥ-ｍａｉｌにてお申し込みください。
なお、お電話でのお申し込みは受付できませんのでご了承いただきますようお願い申しあげます。
※お申込み受付後、①申込み受付確認のＦＡＸまたはメールをお送りいたします。②受講票と会場案内図を郵送いたします。なお、受講料につきましては、請求書をお送りいたしますので、指定の口座へお振込みください。振込手数料につきましてはお客様にてご負担をお願いいたします。当日受付での現金の取り扱いは行っておりません。
６．受　講　料：１名様　３４，６５０円（資料代、昼食・飲み物代、消費税含む）
※受講申込みを取り消される場合は9月14日午前中までにセミナー事務局(TEL:03-3270-8741)までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以降に取り消された場合は、キャンセル料１名様につき5,250円(消費税含む)を承ります。なお、当日キャンセルの場合は受講料の返金はいたしかねますのでご了承ください。お申込みされたご本人が出席できない場合は、代理の方の出席も可能です。どうかご協力くださいますよう、お願い申しあげます。
７．お申し込み：セミナー事務局（担当／新谷）　FAX：03-3270-8700　〒103-0023　中央区日本橋本町3-1-11　繊維会館
８．お問い合せ：セミナー事務局〔担当／中村・新谷〕　TEL：03-3270-8741　FAX：03-3270-8700

●講義の録音・録画、及び会場での携帯電話のご使用はご遠慮ください。
●ご質問・ご要望等がございましたら、お申し込みの際にお書き添えください。
●セミナー開催日の前日までに受講票等がお手元に届かない場合は、上記セミナー事務局(TEL:03-3270-8741)までご連絡ください。

「“限界点”を迎えたＭＲの訪問活動と今後の打開策を考える」セミナー申込書　２００９年９月１６日

貴社名	
ご住所	〒
ＴＥＬ：（　　）　―	ＦＡＸ：（　　）　―
参加される方のお名前	所属部署・お役職名
	(E-mail ｱﾄﾞﾚｽ:　□会社　□ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄ)
	(E-mail ｱﾄﾞﾚｽ:　□会社　□ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄ)
	(E-mail ｱﾄﾞﾚｽ:　□会社　□ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄ)
ご連絡担当者名	(E-mail ｱﾄﾞﾚｽ:　□会社　□ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄ)
通信欄	

お申込みＦＡＸ番号 → ０３－３２７０－８７００　お申込みEメールアドレス → ｓｅｍｉｎａｒ@ｕｔｏｂｒａｉｎ．ｃｏ．ｊｐ

E-mail アドレスにつきましては、会社でご使用のものをお持ちでしたら、そちらをご記入いただきますようお願いいたします。
※申込書にご記入いただいた内容を元にセミナーや書籍等のご案内を弊社より送付させていただくことがございます。　0908 HP