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》

～市場ニーズの変化に適した情報提供の手段と媒体は？ 顧客価値アップに繋がる情報提供のあり方は？～

医薬品販促・情報提供チャネルの多様化と今後のマーケティング戦略セミナー

環境変化と医薬品マーケティング、医薬品販促・情報提供の多様化を中心に解説・提言！

開催日時　8月24日（火）10:30～16:30
会　　場　第一ホテル両国（東京都墨田区）
主　　催　セジデム・ストラテジックデータ株式会社　ユート・ブレーン事業部

◆開催主旨◆

新薬価制度（新薬創出・適応外薬解消等促進加算）の試行がスタートし、医薬品の価値や価格が根本から改めて論議されています。一方、医薬品の情報提供はMRを中心に展開されていますが、コントラクトMRの活用も当たり前になってきました。また、MRとの関係性を重視しないドクターの増加も背景に、eディテールが急速に存在感を増してきています。このような環境変化の中で、医薬品卸も今後の生き残りを賭けて商物分離・MSの情報武装を進め、販促機能フィーの獲得を目指しています。

医薬品を取り巻く環境は急速に変化しており、経営が厳しくなってくれば、製薬企業の基幹的な経営資源であるMR体制の見直しやeディテール、コントラクトMRのさらなる活用等に迫られる可能性もあります。また、長期収載品やジェネリックを中心に医薬品卸MSの活用が求められてくるかもしれません。

ー・ー　ポイント　ー・ー

- ●環境変化を踏まえた医薬品情報の提供や販促のあり方について
- ○医薬品営業について現状の販促チャネル、媒体の長所と課題について
- ●市場の変化を踏まえたCSOの新しい役割
- ○現在の医薬品卸に求められる販促機能
- ●環境変化を踏まえた医薬品卸と MSの新しい役割
- ○情報提供フェーズと情報源の有効性
- ●eディテールの現状と未来（可能性）

そこで今回は、制度と市場が大きく変化していく時代にあって製薬企業はいかなる営業体制で臨めばよいのか、可能な営業資源・媒体と疾患領域の関係をどう考えるのかなどを考えるセミナーを開催いたします。当日は、製薬企業のマーケティング部門で長く活躍されている前田氏に全体論をお話しいただき、医薬品卸メディセオの営業マネージャー瑞木氏、エムスリーの熊西氏、CSOアポプラスステーションの穴井氏からは、それぞれの専門分野の状況を中心にお話しいただく予定です。上記開催趣旨を踏まえ、ぜひお申し込みいただきますようお願い申し上げます。

◆講師（講演順）◆

味の素製薬株式会社　営業マーケティング企画部　前田　英二　氏

国内大手製薬企業でMR、プロダクトマネージャー、製品戦略部長を歴任され、このほど医療用医薬品マーケティングについての体系的な書籍も執筆されました。環境変化を踏まえ、顧客の価値向上に繋がる医薬品情報提供のあり方を中心にお話しいただく予定です。

アポプラスステーション株式会社　CSO事業部　営業開発部長　穴井　正剛　氏

国内有数のCSOとして、製薬企業の営業や体制の変化を踏まえたコントラクトMRの現状や今後のあり方を中心にお話しいただく予定です。

エムスリー株式会社　リサーチグループリーダー　熊西　弘　氏

国内で、「MR君」をはじめとしてeディテールを確立されています。情報提供フェーズと各情報源の有効性やeディテールの可能性などについてお話しいただく予定です。

株式会社メディセオ　営業戦略本部　医薬企画推進部　副部長　瑞木　重隆　氏

先進的な対応で知られる医薬品卸の雄、メディセオの営業幹部として、医薬品卸とMSに求められている販促機能とMSの新しい役割についてお話しいただく予定です。

スケジュール・演題

10：30～12：15　第１講義　「環境変化と今後のマーケティング戦略」
味の素製薬株式会社　営業マーケティング企画部　前田　英二 氏
12：15～13：00　昼食
13：00～14：00　第２講義　「変化する製薬企業の営業・マーケティングとCSOの役割」
アポプラスステーション株式会社　営業開発部長　穴井　正剛 氏
14：00～14：15　コーヒーブレイク
14：15～15：15　第３講義　「医薬品情報源としてのｅディテールの現状と未来」
エムスリー株式会社　リサーチグループリーダー　熊西　弘 氏
15：15～15：30　休憩
15：30～16：30　第４講義　「医薬品販促・情報提供源としての卸MSの役割」
株式会社メディセオ　営業戦略本部　医薬企画推進部　副部長　瑞木　重隆 氏

実施要綱

1.日　　時　　：2010年8月24日(火)10:30～16:30
2.会　　場　　：第一ホテル両国　東京都墨田区横網 1-6-1　TEL:03-5611-5211
3.対　　象　　：製薬企業・医薬品卸の経営幹部、経営企画、営業企画、業務、マーケティング、流通、営業推進担当者、病院・調剤薬局担当者、研修・人材開発、本社および支店営業所のマネージャー　他
4.お申し込期限：2010年8月20日(金)午前中　※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.お申し込方法：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上げます。
※お申し込み受付後、①お申し込み受付確認の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、指定の口座へ請求日翌月末までにお振込みください。
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　35,700円(資料代、昼食・飲物代、消費税含む)
※受講申込みを取り消される場合は8月20日午前中までに下記セミナー事務局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。
お申し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、お願い申し上げます。
7.お申し込み・お問い合わせ
：セミナー事務局〔担当／中村・長谷川〕
〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-1-11 繊維会館 TEL:03-3270-8741 FAX:03-3270-8700

●講義の録音・録画、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までご連絡ください。

「医薬品販促・情報提供チャネルの多様化と今後のマーケティング戦略」セミナー申込書2010年8月24日

貴社名	
ご住所	〒
TEL:（　　）　－	FAX:（　　）　－
参加される方のお名前	所属部署・ご役職名
	(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	

お申し込みＦＡＸ番号 → ０３－３２７０－８７００　　お申し込み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。
※申込書ご記入いただいた内容を元にセミナーや書籍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。　【1007HP】