アプローチ(週刊)ご購読のご案内

MRやMSに必要な情報を毎週15分で
得ることのできるポケットサイズの情報誌

使える情報をちゃんと入手できていますか？“気づき”を得ていますか？

approach

世の中に溢れている情報誌のほとんどが、ビジネスパーソンの貴重な時間を奪う内容のものばかりです。「アプローチ」は違います。情報誌である以上、読者の活動に良い影響を及ぼさなければならないと「アプローチ」編集部は考えております。そこで、「アプローチ」編集部は、医療機関・薬局をターゲットとする人のために、毎週新しい“気づき”を提供すべく、“本物”の誌面づくりに磨きをかけてまいります。厳しさを増す「MR６万人時代」を生き抜くために必要な情報・考え方を提供してまいります。

近い将来、勝ち残るMRは、５人に１人、10人に１人というレベルになるでしょう。勝ち残るために、毎週投資すれば良い金額は、わずか150円です。

新連載企画が続々とスタート！

2007 年スタートの新コーナー　人間系ナレッジマネジメント講座

かつて“名人芸の移植プロジェクト”と評価された、日本ロシュの SST プロジェクトを立ち上げた山本藤光氏(コラボプラン代表)が、ベテラン MR が獲得・蓄積した暗黙知を後輩 MR に伝えていくための技術を、誌上セミナー形式で解説してくれます。

2007 年スタートの新コーナー　2008 年度改定を予測する

医薬品マーケティングコンサルタントの松原喜代吉氏（オフィス・メディサーチ代表）が、2008年度の診療報酬・薬価改定の方向性について予測し、MR活動に活かすためのヒントなどを分かりやすく解説します。

大人気コーナー①　輝く女性ＭＲの秘訣

MR経験を持つ経営コンサルタントの三上彰貴子氏が、自身の経験に基づき、女性MRにとって必要なマナーや身だしなみから、モチベーションの保ち方までをアドバイスしてくれます。

大人気コーナー②　先生に聞いちゃいました

MR-NETを主宰する池上文尋氏が、ドクターや薬剤師から聞いた「MRに期待すること」や「こんなMRは嫌」という話をこっそり教えてくれます。

「アプローチ」は製薬企業のMRに情報源としてご活用いただいている他、医薬品卸のMS、製薬企業・医薬品卸の管理職、医療機関・調剤薬局の方々など、医療・医薬品業界の多くの方々の情報誌としてご愛読いただいております。

📖 購読対象

主に、製薬企業、医薬品卸、医療機器メーカーの営業に携わる方、医療機関の院長や事務長、薬局薬剤師の方にもご愛読者多数

📖 概　　要

◇ポケット判（左右９cm、天地17cm）・平均16ページ建て
◇月４回・毎週月曜日発行（年間48回）

📖 人気コーナーのご紹介

【今週の提言】
◇選ぶより選ばれる ◇3つ星と1つ星の違い
【すぐわかるニュース解説】
◇7:1を抗癌剤でふるい落とし ◇DPC病院と臨床指標
【2008年改定を予測する】
◇診療報酬で勤務医の負担を軽減 ◇脳卒中対策について
【先生に聞いちゃいました】
◇自己管理がだめなMR　◇VIP待遇MR　◇カラオケMR
【明日の市場を読む：新薬編】
◇“乾いた雑巾を絞る”再算定ルール　◇ウイルス肝炎治療剤
【その他・好評連載】
プロフェッショナルでいこう、輝く女性MRの秘訣、米国からの医療業界最新情報──この他にも、業界ニュースファイル、海外情報、今週のキーワードなどのコーナーがあります。

📖 購 読 料

ご購読料：１部　7,560 円　（年 48 回発行）※消費税込み、送料別、料金前納制
一括購読特典：100 部以上の一括購入の場合は別途割引致しますので、担当者にお問い合わせください。

お申し込み・お問い合わせ

ユート･ブレーンＬＬＣ合同会社　TEL.06-6202-7787 FAX.06-6202-7786
〒541-0045大阪市中央区道修町1-7-10扶桑道修町ビル９階

切り取り線

【購読申込書】

情報誌名	**アプローチ**	**月から　　部**	
貴社名			
ご住所	〒		
E-mail アドレス	**□会社　□プライベート**		
部署役職		お名前	
ＴＥＬ		ＦＡＸ	

お申し込みは…ＦＡＸ　０６－６２０２－７７８６

※申込書にご記入頂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頂くことがございます。

APR0701