企画制作：IQVIAソリューションズ ジャパン株式会社

期間限定販売
オンデマンド

2022 10/6 - 2022 11/2
視聴期間

オンデマンドセミナー　期間限定販売（視聴期間2022年10月6日～2022年11月2日）

激変する製薬企業における本社機能と営業管理職の新たな役割

支店の統廃合にデジタル化の波、MRの減少、変化する医薬品業界を生き残るためには

ユート・ブレーンセミナーの内容をそのままに、デジタル・オンデマンドで配信いたします

講師と演題（各講義約60分）

第1講義

「変化する製薬営業管理職の動きと本社機能の再編」

株式会社ミクス 代表取締役 Monthlyミクス編集長

沼田 佳之 氏

医薬品マーケティング、MR活動の調査や情報発信を行う「ミクス」の編集長としてご活躍されており、製薬企業本社管理職向けの講演実績も豊富です。営業管理職の役割の変化、デジタルリテラシーを活用した生産性の向上、MRをめぐる立ち位置の変化から管理者として何を習得するべきか、製薬企業内でどのように組織を動かしていくのか、といったテーマでご講演いただきます。

—

第2講義

「製薬企業のマーケティング戦略の変化とKPIの設定について」

IQVIAソリューションズ ジャパン株式会社 マネジメント・コンサルティング エンゲージメント マネジャー

川嶋 樹治

IQVIAジャパンのマネジメント・コンサルティング部門に所属する製薬企業の営業・マーケティング管理職向け研修のスペシャリストです。新型コロナウイルス後の製薬企業本社の取り組み、KPI設定の変化やリモートディテーリングを含めたマルチチャネルプロモーションの取り組みと課題などについて、実例も踏まえて解説いたします。

＊実際の講演タイトルは一部変更になる場合があります。講演内容に変更はありません。
＊講演内容は2022年9月27日時点の情報に基づいております。

セミナーのポイント

- 製薬企業の本社機能の変化
- 支店の統廃合とデジタル部門の新設
- 営業管理職の課題と今後
- デジタルリテラシーが問われる営業管理職
- リモートディテーリング
- スペシャリティ医薬品とMR
- 革新的な新薬を扱う組織とは
- アジャイル型思考とデジタル

■企画制作　IQVIAソリューションズ ジャパン株式会社

■ご提供内容　資料スライドおよび講師の講演動画配信　資料ダウンロードあり　（ダウンロード資料は、講演資料より一部削除している場合がございます）
Mogic社の動画配信サービスを利用しております

■推奨環境　〔PC〕Firefox・Chrome・Safari最新版、Internet Explorer11、Edge最新版　〔スマートフォン／タブレット〕Android 8以上、Chrome、iOS 12以上、Safari

■受講料　1名様 28,000円（消費税別）
割引サービス 10%Off　【複数申込割引】3名様以上のお申込み　【リピーター割引】過去6か月に配信を開始したセミナーを受講した方
＊詳細は申込要綱をご一読ください。

Copyright © 2022 IQVIA. All rights reserved.

企画趣旨

2020年の新型コロナウイルス感染症拡大以降、製薬企業の組織再編が大幅に進んでいます。2020年4月のノバルティスをはじめ、アストラゼネカ、サノフィなど大手外資系製薬企業各社が支店廃止を発表し、国内大手のアステラス製薬は、2022年4月から全国119の営業所を廃止し、各都道府県にコミュニケーションオフィスと呼ばれるワーキングスペースを設置する方針としました。こういった支店廃止の背景には、医師など医療従事者との対面からオンライン中心のコミュニケーション方法の変化や、各社の主力製品が今後エリアを問わないマーケティングが見込まれるスペシャリティ医薬品へシフトしていることなどがあげられます。支店の統廃合に伴い、本社では統括するデジタル部門を新設するなど、各社が本社機能の再編を進めています。激変する環境の中、製薬企業の営業管理職には、どのような組織の管理・運営が求められているのでしょうか。

そこで弊社では、急速に本社機能の再編が進む今、本社・支店の営業管理職が果たすべき役割について考えるセミナーをデジタル・オンデマンドで配信いたします。講師として、製薬企業向けの社内研修会で実績豊富なミクスの沼田編集長より、変化する製薬営業管理職の現状と課題、本社機能の役割についてご講演いただきます。また、多くの製薬企業で営業・マーケティング研修を実施しているIQVIAジャパンの川嶋より、新型コロナウイルス後の製薬企業本社の取り組み、KPI設定の変化やリモートディテーリングを含めたマルチチャネルプロモーションの取り組みと課題などについて解説いたします。

上記企画趣旨を踏まえ、ぜひ当オンデマンド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。

ユート・ブレーン　オンデマンドセミナー　期間限定販売（視聴期間2022年10月6日～2022年11月2日）

「激変する製薬企業における本社機能と営業管理職の新たな役割」

貴　社　名

ご　住　所　〒

TEL / FAX　TEL　FAX

受　講　者
お名前　部署／役職
メールアドレス
お名前　部署／役職
メールアドレス
お名前　部署／役職
メールアドレス

連絡担当者
お名前　部署／役職
メールアドレス

取引条項をご一読いただきチェックボックスに✓をご記入ください。

☐ 以下のwebサイト上に掲載された取引条項に同意しました。
https://www.utobrain.co.jp/tandcs-j.shtml

通　信　欄

お申込メールアドレス：jpubseminar@iqvia.com
お申込URL：http://www.utobrain.co.jp/seminar/on-demand202210-1/
※ メール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。
※ ご提供いただいた情報は、弊社及びグループ会社の新製品／サービス／キャンペーン／イベントの企画・ご案内に利用させて頂くことがございます。ご協力くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

申込要綱

■対象：ヘルスケア・製薬関連企業の経営幹部、経営企画、営業企画、マーケティング、営業推進、流通、学術情報、教育・人材開発、本社及び支店営業スタッフ

■お申込期限：**2022年10月28日（金）午前中**
※お早めにお申し込み下さい。

■視聴期間：**2022年10月6日（木）～2022年11月2日（水）**

■お申込方法：お申込みには、取引条項への同意が必要となります。
[1] 弊社Webサイトの場合：
お申し込みフォームに必要事項をご入力の上、お申し込みください。
[2] E-Mailの場合：
セミナー名、貴社名、ご住所、電話番号、FAX番号、受講される方のお名前、所属部署、お役職、ご連絡担当者名などをお書き添えの上、下記アドレスまでメールをお送りください。
E-Mail：jpubseminar@iqvia.com
下記取引条項をご一読頂き、お申込みをいただきますようお願い申し上げます。お申込みをいただきました場合、本取引条項に同意いただいたものとみなします。
取引条項Webサイト：
https://www.utobrain.co.jp/tandcs-j.shtml

＊受講料につきましては、請求書をお送りいたしますので、指定の口座へ請求書日付から30日以内にお振り込みください。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。

■受講料：**1名様 28,000円**（消費税別）
割引サービス　10%Offとさせていただきます
【複数申込割引】
1申込み3名様以上でお申し込みいただいた場合
【リピーター割引】
過去6か月に配信を開始したセミナーを受講した方
＊2022年10月配信開始の本セミナーの場合、2022年4月以降に配信開始したセミナー（「リフィル処方箋と急性期病院の外来患者動向 ～製薬企業の打ち手5/13～6/20配信」以降）をご受講いただいた方が対象となります。
＊複数申込とリピーター割引の併用はできません
＊お支払い状況などにより割引が適用できない場合がございます
＊詳細はお問い合わせください
＊視聴期間途中の解約は承っておりません。

■ご利用案内・条件：
・お申し込み後、動画配信サイトのURLとID、パスワードをE-mailにてご案内いたします。
・１名様のお申し込みに対して１アカウントを付与させていただきます。複数名でご利用の場合は、人数分のお申し込みをお願いいたします。
・ダウンロード資料ファイルのコピーや印刷、転載、動画画面の撮影、録音および録画はお断りします。
・ご所属先企業のセキュリティ環境によってご視聴いただけない場合がございます。予めご了承ください。動画サイトへアクセスできない場合は、ご所属先のITご担当窓口にお問い合わせいただくか、セミナー事務局までご連絡をお願いいたします。

■お問合わせ：
セミナー事務局：
〒108-0074 東京都港区高輪4-10-18　京急第1ビル
E-Mail：jpubseminar@iqvia.com
※セミナー事務局への問い合わせは、おそれいりますがメールにてお願いいたします。

＊弊社からのサービスのご提供は、ご請求先が法人のお客様のみとさせていただいております。個人のお客様からのお申し込みは承っておりません。

Copyright © 2022 IQVIA. All rights reserved.