

オンデマンドセミナー 期間限定販売（視聴期間2023年1月6日～2023年2月7日）

製薬企業における営業の未来： どうなる？MRのキャリアデザイン

MR数の減少は続くのか？環境変化と人材像について、業界を熟知した講師が解説

ユート・ブレ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（第1講義30分、第2講義40分、第3講義30分、ディスカッション50分 予定）

第1講義「環境変化とこれからのMR職」

東邦ホールディングス株式会社 顧問／元 第一三共株式会社 取締役専務執行役員 高田 龍三 氏

長年製薬企業の営業活動に携わり、企業の経営幹部や代表として業務を推進されてきたご経験から、MRの役割の変遷とこれからの医薬品営業についてお話しいただきます。

第2講義「変化するMRの役割と将来像」

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います。現在のMR活動とデジタルでの情報提供、MRの変化する役割と将来像などについてご講演いただきます。

第3講義「これからのヘルスケアフィールドで活躍が期待されているMRの新しいキャリアトラック」

IQVIA サービスズ ジャパン株式会社 CSMS事業本部 事業本部長 松本 大輔

ヘルスケアの多彩な人材をクリエイトするCSO事業の責任者です。MRが活躍する分野の拡大に向けた取り組みと新たなキャリアトラックについて解説させていただきます。

パネルディスカッション「MRと製薬企業の営業の今後」

|ファシリテーター| 株式会社ミクス代表取締役 Monthlyミクス編集長 沼田 佳之 氏

|パネリスト| 東邦ホールディングス株式会社 顧問 高田 龍三 氏

|パネリスト| IQVIA サービスズ ジャパン株式会社 CSMS 事業本部 事業本部長 松本 大輔

セミナーのポイント

- ・製薬企業が置かれている環境（毎年改定、スペシャリティ医薬品へのシフトなど）
- ・MRの変遷と製薬企業営業職の多様化
- ・求められるMR像
- ・MRでなければできない仕事とは
- ・MRとマルチチャネル、オムニチャネル
- ・「人数」から「質」への転換
- ・地域におけるMRの役割とは
- ・社内での多職種へのシフト
- ・これからのヘルスケアフィールドとMRの新しいキャリアトラック



※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12月14日時点の情報に基づいております。

■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 38,000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確認ください。

企画趣旨

日本の医薬品市場は、薬価の毎年改定などの制度改革の影響もあり、横這いからややマイナス基調へと変化しています。海外展開している国内大手製薬企業でも国内市場での成長はなかなか難しく、海外で稼ぐ構造が定着しつつあります。このような製薬企業を取り巻く制度や市場の変化の中、従来、製薬企業の営業の中心とされてきたMRの減少が続いています。新型コロナウイルス感染症拡大以降、医師との面談の多くが対面からリモートへと移行しましたが、急速なDXの拡大にも後押しされ、MR以外の方法でも医師への情報提供が可能になっています。

このような環境変化の中、MRの自社内の他職種への転換も進んでいます。増加傾向にあるMSL(メディカルサイエンスリエゾン)の一部は、MR経験者が占めていると言われています。一方、同業界の他社へ移りMRを続ける方もいますが、製薬企業以外に目を向ける方もいます。ヘルスケア産業の裾野は広く成長を続けており、医師とのコミュニケーションに長けたMRの活躍の場は少なくありません。

そこで弊社では、医薬品業界を熟知した講師をお招きし、これからのMRのキャリアデザインと今後の製薬企業の営業、MR像を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。講演の最後のパネルディスカッションでは、MRを取り巻く環境変化と製薬企業の営業の今後のあり方についてさらに掘り下げてお話しいただきます。

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。

申込要綱

■対象：製薬企業のマーケティング、教育・人材開発、経営企画、営業企画、営業推進、学術情報、本社及び支店営業スタッフ

*当セミナーのご受講は、製薬企業のお客様のみとさせていただきます

■お申込期限：2023年2月2日(木) 午前中

*お早めにお申し込み下さい。

■視聴期間：2023年1月6日(金)～2023年2月7日(火)

■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 38,000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

*2023年1月配信開始の本セミナーの場合、2022年7月以降に配信開始したセミナー(「医薬品卸の既存ビジネスモデルの行方と新規事業の可能性 2022/8/8～9/9 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。

■お問い合わせ：

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お問い合わせは、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きます。個人のお客様からのお申し込みは承っておりません。

ユート・ブレイン オンデマンドセミナー 期間限定販売(視聴期間2023年1月6日～2023年2月7日)

「製薬企業における営業の未来:どうなる?MRのキャリアデザイン」

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-demand202301-1/

※メールアドレスにつきましては、会社でご利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いただきます。ご協力くださいますようお願い申し上げます。

