

○ 製品戦略と予測の関連性とは？

1名分料金で
2人目無料

《演習付き》適切な医薬品売上予測手法と

データ収集法(LIVE配信)

セミナーURL <https://www.rdsc.co.jp/seminar/220823>

◆日時: 2022年08月10日(水) 13:00~16:00

◆会場: 自宅や職場など世界中どこでも受講可

◆聴講料: 1名につき49,500円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき46,200円(税込)

・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料(2名で49,500円(税込))

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師: トランサージュ(株)代表取締役 瀧口 慎太郎 氏【元 外資・内資系製薬企業所属】

医薬品の売上予測は状況に関わらず常にとても気を使う作業で、どうした適切な予測ができるのかが気になります。

この答えをデジタル技術に舵を切れば、重回帰分析など高度な統計学モデルが重要です。

でも今の様な見通しが難しい時代には、デジタル技術だけに頼っても正しい予測に仕上がるとは言えません。

それは、この社会や市場が人という気まぐれな生物で構成されているからに他なりません。

今回のセッションでは、より適切な予測を行うために観察すべき事項を中心に、算数レベルで出来る予測の「考え方」をミニ・演習を交えてご紹介します。

1初めに	3製品戦略と予測
1-1 予測に期待される要素	3-1 製品戦略と予測の関連性
1-2 売上の基本構成	4演習
1-3 予測の基本的プロセス	4-1 ミニ・演習
2市場と製品成長推移の予測	5まとめ
2-1 対象市場の定義と推移の評価	5-1 予測を算出するときの想定事項
2-2 対象患者数の推計	5-2 ベンチマークの考え方
2-3 市場統計の種類と特性	【質疑応答】
2-4 対象市場の推移に対する判断	
2-5 市場や製品の成長に対するDriversとBarriers	

【LIVE配信セミナーとは？】

・本セミナーは「Zoom」を使ったライブ配信セミナーとなります。「ミーティング用Zoomクライアント」をダウンロードするか、Web ブラウザから参加するかの2種類がございます。

・ZOOM WEBセミナーのはじめかた(<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。

・お申込み後、受理のご連絡メールをさせていただきます。一部メールが通常セミナー形式(受講券、請求書、会場の地図)になっておりますが、LIVE配信のみのセミナーです。

・お申込み後、接続テスト用のURL(<https://zoom.us/test>)から「ミーティングテストに参加」を押していただき動作確認をお願いします。

・後日、別途視聴用のURLをメールにてご連絡申し上げます。セミナー開催日時の10分前に、視聴サイトにログインしていただき、ご視聴ください。

・セミナー資料は郵送にて前日までには、お送りいたします。タブレットやスマートフォンでも視聴できます。

・ご質問については、オープンにできるご質問をチャットにご記入ください。個別相談(他社に知られたくない)のご質問は後日メールにて講師と直接お願いします。

『売上予測【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

 Eメール 郵送