

大日本住友製薬/セルジーン/ノバルティスファーマなど製薬企業の要職を歴任された講師の経験から解説

開発早期における医薬品売上予測とマーケティング戦略

1名分料金で
2人目無料セミナーURL : <https://www.rdsc.co.jp/seminar/240839>【LIVE配信】
【アーカイブ配信】

◆日時:2024年8月6日(火) 13:00~16:00

【アーカイブ配信:8/7~8/21(何度でも受講可能)】

◆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:東京薬科大学 非常勤講師 内堀 雅之 氏

【略歴】

東京薬科大学非常勤講師

1980年3月東京薬科大学卒業

1980年4月サンド薬品(株)入社

1991年12月サンド薬品(株)退社

1992年1月ヤンセン協和(株)入社

1993年3月ヤンセン協和(株)退社

1993年4月ストライカージャパン(株)入社

1998年12月ストライカージャパン(株)退社

1999年1月日本マチス(株)入社

2000年12月日本マチス(株)退社

2001年1月ノバルティスファーマ(株)入社

2008年10月ノバルティスファーマ(株)退社

2008年10月セルジーン(株)入社

2014年6月セルジーン(株)退社

2014年7月大日本住友製薬(株)入社

2021年3月大日本住友製薬(株)退社

2022年4月住友ファーマ アドバイザー就任

2023年3月住友ファーマ アドバイザー退任

【講演プログラム】

- 開発早期の売上予測
 - 1-1 標的市場の定義・確定
 - 1-2 総患者数の確定
 - 1-2-1 疫学
 - 1-2-2 既存治療の評価
 - 1-3 Potential患者数の確定
 - 1-3-1 現況からの患者数推計
 - 1-3-2 新治療施行後の患者数推計
 - 1-4 顧客の処方動向の見極め
 - 1-5 アンメットメディカルニーズか否か?
 - 1-6 メディカルニーズが満たされている場合は?
 - 1-7 新規薬剤の市場浸透
 - 1-8 エビデンスレベルの評価
 - 1-9 製品力の評価
 - 1-10 マーケティング・営業力による評価
- 医薬品マーケティング戦略
 - 2-1 医薬品マーケティングの概念
 - 2-2 戦略と戦術(一般論)
 - 2-3 セグメントの考え方
 - 2-4 顧客のセグメンテーション
 - 2-5 医師のセグメンテーション
 - 2-6 施設のセグメンテーション
 - 2-7 患者のセグメンテーション
 - 2-8 プロダクトのセグメンテーション
 - 2-9 STPを意識した戦略展開
 - 2-10 戦略立案
 - 2-11 戦術展開

【講演の趣旨】※一部抜粋

この講演では的確なセグメントの考え方を基に早期段階での売上予測の方法論とマーケティング戦略の立案について解説する。

【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。

『医薬品マーケティング【WEBセミナー】』セミナー申込書 ※ご希望の参加形式にチェックを入れて下さい⇒LIVE アーカイブ

| | |
|-------|-----|
| 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