

地域包括ケア時代の 医薬品マーケティング戦略

・在宅クリニックへの営業戦略

・地域別の疾患推計患者数

●日時：平成29年1月30日（月）10：30～17：00 ●会場：[東京・五反田] 日幸五反田ビル8F技術情報協会セミナールーム

●聴講料：1名につき 55,000円（消費税抜、昼食・資料付）[1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき50,000円（税抜）]

[大学、公的機関、医療機関の方には割引制度（アカデミック価格）があります。詳しくはお問い合わせください]

1. マーケットリサーチで捉えるこれからの医薬品市場～地域包括化の時代を考慮して [10：30～12：15]

(株) 社会情報サービス 専務取締役 企画調査ビジネスユニット統括 傳農寿 氏

1. 医薬品市場の構造変化と今後

生活習慣病からがんや難病・希少疾患と新薬メーカーの重点領域がシフトする中、その構造の変化の中でも領域ごとのポテンシャルとリスクが見え隠れする。各プレイヤーの今の動きを見る。

2. 地域包括化の時代に向けたこれからの医薬品業界と市場

地域医療構想は、医療需要や人口構造の変化の中で国が取り組む重点政策である。製薬企業特に新薬メーカーがこれへ対応を模索中だが、この問題が何を意味するのか、各対策がどのようなインパクトを生むかを探る。

3. 疾患規模・市場規模の傾向とエリアによる見方

実際のデータ使い、疾患の推計患者数の傾向を見ながら、地域別の違いにも踏み込んでみる。

4. 国内外でのこれからの医薬品ニーズ

数多くの疾患の中で、どの領域に新薬の登場が期待されているのか、UMNの相対的位置づけを見るとともに、次のステップへの課題やアプローチ方法を考える。

2. 進化する在宅医療の実際と、在宅クリニックのタイプ別営業戦略 [13：00～14：45]

(株) メディヴァ コンサルティング事業部 シニアマネージャー 村上典由 氏

1. 在宅医療推進の政策的背景

- ・日本の高齢化率、何が問題か？
- ・近年の医療政策、診療報酬改定の動向のおさらい
- ・2018年診療報酬・介護報酬ダブル改定でどう変わる？

2. 急拡大する在宅医療マーケット

- ・進化する在宅医療の実際
- ・増える在宅患者とその分類
- ・在宅療養支援診療所の分類
- ・在宅医療のマーケット特性
- ・医薬品市場の動向と製薬メーカーに求められる戦略

3. ランチェスター戦略を用いたKOLの選定と [15：00～17：00]

エリアマーケティング～地域No. 1を目指して

 ドリームクロス合同会社 代表 夏山栄敏 氏

競争の科学としての「ランチェスター戦略」具体的なノウハウを解説

1. 基本戦略

戦略・戦術とは何か、なぜ、今、ランチェスター戦略が必要なのか？

- ・ランチェスター戦略の第一法則（局地戦とはこう戦う）
- ・ランチェスター戦略の第二法則（広域戦とはこう戦う）
- ・弱者の基本戦略「差別化戦略」（真の差別化戦略はこうあるべき）
- ・強者の基本戦略「ミート戦略」（トップ企業がとるべき戦略）
- ・5大戦法（戦略の体系は5つのパートで構成される）
- ・No.1主義（ランチェスター戦略の真髄）
- ・一点集中主義（No.1をめざすには、まずは集中と選択）
- ・「足下の敵」攻撃の原則（勝つためには、勝ち易きに勝つこと）
- ・マーケットシェア理論（マーケットシェアを科学し、その意味を理解する）

・戦略事例の演習

2. エリア戦略

エリアNo.1を目指すための地域戦略の構築手法を習得する

- ・エリア戦略の基本方針
- ・エリア戦略のノウハウ（No.1主義、一点集中主義、「足下の敵」攻撃の原則など）
- ・エリア戦略のプロセス（地域を細分化し、ターゲットとする地域を制圧する）
- ・重点エリアの選定&演習

3. KOL戦略

シェアアップを目指すための具体的なKOL戦略を習得する

- ・KOL戦略ノウハウ（カバー率、Aa率、ABC分析の活用）
- ・KOL戦略のプロセス（顧客の戦略的格付け、構造シェアの活用）
- ・戦略事例の演習

「地域包括ケア」セミナー申込書

No.701119

1/30

【講師紹介割引 30,000円（税抜）】

会社名	事業所・事業部	講師からの紹介として、1名につき30,000円（税抜）でご受講できます。2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。お申し込み後はキャンセルできませんのでご注意ください。申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りします。	
住所	〒	個人情報利用目的 ・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため ・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため ・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします	
TEL	FAX	所属部課	氏名(フリガナ)
受講者1	E-mail		
受講者2			

今後、定期的な案内を希望されない場合、案内方法に×印をお願いいたします。
(現在案内が届いている方も再度ご指示ください)

[郵送(宅配便)・FAX・e-mail]


技術情報協会

TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-5080