

LIVE配信 アーカイブ配信	<h2 style="margin: 0;">将来の環境や戦略を踏まえた 医薬品売上予測</h2> <p style="margin: 0;">～シナリオプランニングやビジネスモデルの創発視点も踏まえながら～</p>
7日間何度でも 視聴可能	

- ◆日時：2024年11月7日(木) 13:00～16:00 ◆受講料：(消費税等込) 1名:38,500円
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:33,000円
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)
ライブ配信/アーカイブ配信 (7日間、何度でも視聴可)
 ※当日の出席・欠席の有無は問いません
- ◆受講資料：電子テキスト (受講料に含)

**マーケティングの基礎・フレームワーク、売上予測の基本的手法と
 実務的な予測・ポイント、疫学モデル活用時における
 効果的なExcel活用術、二次データの利用法、薬価や製品シェア、
 販売力などの動的・不確定な市場環境について、
 豊富な経験を踏まえ、分かりやすく解説する特別セミナー！**

【講師の言葉】

医薬品マーケティングの根幹は、患者さん・ご家族、医師等医療従事者のニーズや課題を、自社医薬品やその関連ソリューションを通じて解決することで、結果として自社医薬品の価値を最大化することである。そのためには、他社では提供できない価値あるソリューションを提供し、ニーズや課題を解決すること(バリュープロポジション)が重要である。その結果として、売り上げが得られるわけであるが、企業経営の立場から、自社ポートフォリオ上の各製品が、「どの時期に、どの程度の売り上げが得られるか」を正確に予測することが重要となる。また、売上予測において、将来の市場環境や競合状況、自社製品のTPPを可能な限り正確に検討・予測することは、非常に重要である。

本講演では、「どのように売上予測を検討していけばいいか」シナリオプランニングやビジネスモデルの創発視点も踏まえながら、解説していく。

【受講形式】 WEB受講のみ
 ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。

【受講対象】 ・初級～中級マーケター/フォーキャスト担当者向け

【予備知識】 特に必要ありません。

- 【習得知識】**
- 1) マーケティングの基礎 (PEST/3Cといったレベル)
 - 2) 売上予測の基本的手法と実務的な予測、ポイント
 - 3) 疫学モデル活用時における効果的なExcel活用術、二次データの利用法
 - 4) 薬価や製品シェア、販売力などの動的・不確定な市場環境 など

◆プログラム◆

【講師】 中外製薬株式会社
 スペシャルティライフサイクルマネジメント部戦略マーケティンググループ
 グループマネジャー 兼 高血圧循環器疾患製品プロジェクトリーダー
岡田 浩行 先生

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1. 売上予測を行う目的 | 6. 売上予測の類型 |
| 2. 売上予測を行うタイミング | 7. 疫学モデルによる予測 |
| 3. 売りや下予測を実施する機能 | 8. アサンプションの検討方法 |
| 4. マーケティング戦略と売上予測の関係性 | まとめ |
| 5. 市場環境変化とシナリオプランニング | 質疑・応答 |

◆セミナーお申込要領

●申し込み方法

- ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
- ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

●お支払い方法

受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

●申込先 **TH企画 セミナーセンター**
 株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 1-5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

TH企画 →

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>

●申込書 ・2024年11月7日(木)「将来の環境や戦略を踏まえた医薬品売上予測」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄