

売上データで分かる

1名分料金で
2人目無料

リモート時代の営業戦略プランニング(LIVE配信)

◆日時: 2022年3月17日(木) 10:30~16:30

◆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55,000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49,500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55,000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: S.I Lab 代表社員 岡崎 倫夫 氏

【ご略歴】1989年大手外資系製薬会社入社。大学病院を中心にMRとして活躍。その後マーケティング部門にてイベントマネジメント、戦略部門にて糖尿病専門医専任担当、フィールド・トレーナーおよびデジタルアプリケーション開発に従事。在籍時に売上データ分析をベースにした戦略立案法を確立し、売上向上に貢献、社内プロジェクトに発展する。その後ヘルスケア業界特化のコンサルティング会社を経て、2021年独立、S.I Lab設立。

・DDI-Certified Facilitator (管理職向けコーチング)

・ランチェスター協会認定ファシリテーター

・MR認定資格(2004年2月取得)

競争市場には必ず競合が存在します。現在のように市場が縮小している場合では競争はより厳しいものになります。市場内で競争優位性を得るためには、まず自社の競争地位を知ること、次いで競合に対する競争優劣性を知ることが重要です。経験値や感覚による戦略プランニングではなく、定量データを用いて分析を行うことで、客観的で納得度が高く、再現性のある戦略プランを策定することが出来るようになります。売上実績は定期的に更新される最も信頼出来る定量データです。顧客との面会機会が減少した状況下であっても効果的な戦略プランを策定出来るようになるために「競争に勝つための理論とプロセス」を習得しましょう。

1. Introductions

マーケティングの基礎の基礎

・なぜ売上が向上しないのか?

・消費材マーケティングとは異なる医薬品ビジネスの特殊性とは?

2. 競合に勝つための理論とプロセス

2-1 Warming up

・定量データから知る顧客のタイプ分類の方法

・競争状況を見誤るインハウスの指標によるリスク

2-2 Main Topics

・ヘルスケア業界のoverview

・強い企業が生き残るパレートの法則

・【演習問題】: 人員削減と戦力ダウンにどのように対応するか?

・デジタルプロモーションの限界と課題

・顧客に必ずリーチするためのチャンネル活用

・衰退期の戦略プランニング

・効率の良い経営資源の投下、3つのRightと具体的な方法

・管理効率を高めるフレームワークとその落とし穴

・必ず勝つ、絶対に負けない戦略プランニング

・【演習問題】: 競争市場で戦うべき相手は誰か?

・勝つ可能性を知るための2つの指標、競争地位と競争優位性

・戦略プランのアルゴリズム

・市場変化を俊敏に捉えるフラクタル型の戦略設計

2-3 Workshop

・EXCELを用いた分析の方法

3. 競合に勝つための実行プラン

・射程距離理論による戦力3倍の法則

・自社ビジネスのモデル式によるレバレッジポイントの視覚化

・モデル式からのKPI設定

4. Tips

・シェア値を用いた実践プラン活用事例の紹介

5. Wrap-up

・Q&A

本セミナーは「Zoom」を使ったWEB配信セミナーとなります。Zoomを使ったWEB配信セミナー受講の手順

1) Zoomを使用されたことがない方は、こちら(https://zoom.us/download#client_4meeting)からミーティング用Zoomクライアントをダウンロードしてください。ブラウザ版でも受講可能です。

2) セミナー前日までに必ず動作確認をお願いします。はじめかたについてはこちら(<https://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。

3) 開催日直前にWEBセミナーへの招待メールをお送りいたします。セミナー開始10分前までにメールに記載されている視聴用URLよりご参加ください。

・セミナー資料は開催前日までににお送りいたします。無断転載、二次利用や講義の録音、録画などの行為を固く禁じます。

『営業戦略【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

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

● 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>