

エリア売上 No.1 へ導く

営業向け

エリアプランニングワークショップ

2018年、ヘルスケア企業における地域包括ケアシステムへの対策の一つとして、地域の特性に合わせたプランニングがより活発に行われるようになっていきます。

営業所長の裁量を拡大する動きもみられており、所長のプラン作成スキル向上は重要な課題となってきました。

そこで、600名を超える営業所長のエリアプラン作成に携わってきたスリーロックが、エリアプランニングのベストプラクティスを共有いたします。



受講対象者

- ▶ 営業所長
- ▶ 支店長
- ▶ エリア推進担当者など、エリア戦略の立案と実行に関わる方

ワークショップの内容

- ✓ 営業所長(エリア戦略立案者)に必要なプランニングの基礎知識が身につく
- ✓ 社内データ及びオープンデータの分析力が高められる
- ✓ 担当エリアの環境に即した論理的かつ高度なエリア戦略が策定できるようになる
- ✓ 適切なマイルストーン(KPI)の設定とマネジメント能力を強化できる

開催日時・会場・参加費用

- ▶ 開催日時
 - Day 1 5月 11日(金) 10:30~17:30
 - Day 2 5月 12日(土) 9:30~16:30
- ▶ 会場
 - 東京都23区内
 - (決定次第お知らせします)
- ▶ 参加費用
 - 一人 200,000円(税込)



プログラム内容

講義(座学)だけでなく、ディスカッション、グループワーク、発表など、参加者が自ら考え、議論することで、高い学習効果が得られます。

DAY 1	エリアプランニングのプロセス	効果的なエリアプランニングとはどういうものを理解し、全体像を把握する。
	エリアの課題抽出	社内データ、オープンデータからエリア特性を洗い出す。 ステークホルダーが将来的に持つであろうニーズや現在とのギャップ、 エリアの本質的な課題を確認し視覚化する。
	エリアプランニングにおける 分析方法とその活用	エリアに特徴的なものも含めて自社・競合の強み・弱みを客観的に評価・ 分析し、自社の競合優位性を見極める。
	効果的なアクションの絞り込み	攻めるべきターゲット（同じニーズを持つグループ）を掴む。 実行することによるビジネスインパクトを検討する。
DAY 2	競合に打ち勝つプランの立案方法	ニーズに対しどのようにアプローチすれば処方につながるのかを明確に してプランを立案する。
	アクションを実行するための リソース配分	活動の優先順位を決め最適なりソース配分を行う。 計画とのギャップをクリアできるようプランを策定する。
	目標達成のためのプロセス設定	行動を測る活動 KPI や活動成果を測る結果 KPI など、プランの見直し が可能な時期にマイルストーンを設定する。

受講者の声



支店長の立場で考えるべきスパンや部下への気づきの与え方、またプランの見方について従来の研修より実践的であり、有効活用できる。メリハリがあって非常に興味深かった。常に飽きさせない話法とリズムが素晴らしく、内容に引き込まれ集中できた。
(大手外資系企業・支店長)



KPIの重要性を認識することができた。具体的事例を組み込んで講義してもらえたのですぐにプラン作成に活かせそうです。
(大手内資系企業・課長)



いつもの研修では概論だけとなっていたが、今回は具体的な事例に沿っておりポイントが明確になっていた。分析における Key pointを再確認できた。
(大手外資系企業・営業所長)

ご参加にあたっての案内事項

- ▶ 3～5名のチーム単位でのワークショップ形式で実施
(ご要望に応じて1企業のみチームまたは、企業混成チームで実施)
- ▶ 架空の薬剤を題材としたケーススタディを実施(先入観を持たずに学習でき、実務に即応用が可能)
- ▶ カスタマイズを行い社内セミナーとして開催することも可能

講師の紹介

Jeffrey B. Schnack ジェフリー・シュナック

スリーロック株式会社 代表取締役社長

日本の医療環境をより良くするために、製薬・ヘルスケア業界を中心に、戦略の構築から実行、マーケット・セールスエキスパートの育成・能力開発支援などを行い、「Monthlyミクス」に『勝つための戦略 エリアマーケティング』を連載するなど精力的に活動している。



お問い合わせ

スリーロック株式会社



03-5465-0367



info2@3rockconsulting.com



www.3rockconsulting.com