

# スリーロック戦略塾



# 混迷の時代を突破する“本物の力”をつける

新型コロナの脅威、デジタルツールの導入、2040年問題を踏まえて医療従事者・患者の価値観が急速に変化している。

従来のソリューションが通用しなくなる、これからの医療業界では、未知の領域に挑み、勝ち抜くためのスキルとマインドセットが必要です。

医療業界の未来に挑戦する人々のために、新たなオンラインプログラム「スリーロック戦略塾」をスタートします。

主な対象者は製薬企業及び医療機器メーカーにお勤めの方々：

- 1) 医療従事者に接する営業担当者、MSL、所長、地域医療関係者など
- 2) 営業戦略・営業推進、マーケティング、メディカルの次世代リーダー層

その他、診断・検査機器、デジタルヘルス、ヘルスケア産業の皆様の参加も受け付けております。

様々な観点から議論し、業界のネットワークを広げる機会となります。

# 「スリーロック戦略塾」の特徴

スリーロックは今まで医療系企業の社内研修など、数百件の研修プロジェクトを実施してきました。それらの経験を活かし、これまで参加できなかった層の皆様に最適なコンテンツに絞り、現在行き詰っている問題やこれから出てくる業界のチャレンジを乗り越えられるような集中型公開プログラムを実施します。

## ●医療業界に特化している

製薬・医療機器・ヘルスケアに特化した、最新事例を豊富に扱います。

## ●実践力が身に付く

医療業界の事例を用いてディスカッションをするため、現場の実情に根差した知識やスキルが身に付き、明日からの仕事にすぐに生かれます。

## ●社外のコネクションが広がる

医療系企業から広く申し込みを募るため、企業の枠を越えた業界の同志とのディスカッションを通じて新たな視点を得ることができ、現場力向上につながります。

# 第一期 開講予定のコース

## コース1:「医療業界での価値提供のあり方 Healthcare Value Delivery」

医療関係者の価値観は時代とともに多様化し、従来の活動が通じなくなっています。業界の大きな流れからブレイクダウンし、目の前の顧客に、あなたが提供できる「価値」にどのように見つけ、届けるべきかを探ります。

## コース2:「問題定義と課題解決力 Problems, Issues, & Solutions」

言われた通りに動く時代は終わりました。それぞれの担当エリア、疾患、ステークホルダーの状況は違います。活動をする前に、適切な「問題」を定義し「課題」を設定できる能力は、成功を左右します。ただしフレームワークを学んでも応用するのは容易ではありません。よりロジカルに物事をとらえて、具体的に取組むことができるよう、医療業界の事例を多く取り上げ、解決策へと導きます。

## コース3:「顧客ニーズとカスタマーインサイト Customer Needs & Insights」

あなたの顧客の真のニーズは何ですか？より深く理解するための質問力を向上させるとともに、訪問規制が厳しくなる施設の状況や、エリアの情報をどう把握し理解すべきか一包括的に、情報収集からデータ分析、顧客ニーズの探り方までを学びます。

## コース4:「戦略立案・実行力 Strategy & Implementation」

戦略立案の概要から、実行プロセスまでを学びます。どのような戦略を立て、どのような体制を組み、どのような指標を用いれば、チームを有効に動かすことができるのか。個としてだけでなく、組織として活動の質と量を高める方法を検討します。

# スリーロック戦略塾 第1期

## コース1

医療業界での  
価値提供のあり方

Healthcare Value Delivery

8/26 start!

## コース2

問題定義と  
課題解決力

Problems, Issues, & Solutions

10/11 start!

オンラインコンテンツ視聴、ライブ講義、グループワーク、全体ディスカッション、  
アセスメントの組み合わせで実施します。



# コース1:「医療業界での価値提供のあり方」

これからの医療業界において、どんな価値を、どのように提供するか。

長期的な医療業界の動向を踏まえ、多様化するステークホルダーとの関わり方について学習した後、自分の強みは何なのか、どんな価値をどのように提供するのが望ましいのかについて、一人一人にその答えを見つけていただきます。

Week1: これからの医療業界における「価値」－長期的な医療の動向と全体像を理解する

Week2: ニーズの交差点－顧客を中心に置き、それを取り巻く多様化するステークホルダーとの関わり方と広がる協業の可能性について考える

Week3: 差別化要因の考察－自社・自社製品・自分を見つめなおし、自分の強みを見極める

Week4: あなたが提供できる「価値」－あなただからこそ届けられる価値と、届け方を見つけ出す

日々の業務を改めて顧客の目線で見直し、自分なりの「価値」を定義し、達成するための推進力を新たに見出すためのコースです。優秀でありながら悩んでいるMRや、「次」の取組みを模索している本社スタッフの皆様にもお役立ていただける、「戦略塾」の基礎コンテンツです。

- 開講期間           2021年8月23日- 9月17日
- 受講料             88,000円(税抜) ※特別割引あり

※団体申込特別割引10名のお申込みごとに1名分の料金を割引します。

※早期申込特別割引7月30日までのお申込みで10%割引します。

## コース2:「問題定義と課題解決力」

どこに問題があるかを見極め、どのように解決するかを定めるのは容易ではない。

日々の業務から長期的なプラン立案にまで役立つ、問題解決のプロセスを学びます。問題の分解、仮説設定、原因分析を学んだ後、業務への応用としてロジックツリーを使った演習と、解決策の検討までを行い、最終的な成果の発表で締めくくります。

Week1: 課題解決の思考プロセスの全体像

Week2: 問題の見極め方

Week3: 課題を正しく設定するには

Week4: ロジックツリーの使い方

Week5: 陥りがちなバイアスと落とし穴

Week6: 優先順位の付け方と社内コミュニケーションの進め方

Week7: グループ課題とケースワーク

Week8: 最終成果の発表、修了イベント

スリーロックだからこそ提供できる非常に実践的な内容となります。クリティカルシンキングを学んだのはいいが実践できていない、ロジカルに考え切れていない、尖った戦略を表現できていない皆様にとって最適です。

- 開講期間      2021年10月11日-12月3日
- 受講料        198,000円(税抜) ※特別割引あり

※団体申込特別割引10名のお申込みごとに1名分の料金を割引します。

※早期申込特別割引7月30日までのお申込みで10%割引します。

# 受講の流れ

コース1、コース2の早割期限： 7月30日(金) (10% OFF)

コース1の参加お申込期限： 8月13日(金)

参加申し込み時点で参加者の詳細の情報(メールアドレスなど)が必要です。お申込み後、参加者にラーニングサイトIDを発行し、グループ割り当てなど詳細情報をお知らせ致します。

ラーニングサイトにログインし、提示される事前学習を行った上で、毎週の講義やディスカッションに参加してください。

出来る限り参加者の交流を図り、社内研修とは異なる発見・刺激をもたらすため、グループ替えを数回行い、他社の参加者ともコミュニケーションできる環境をご提供します。

申し込みページ

<https://www.3rockconsulting.com/event/senryakujuku-app/>



## スリーロック株式会社

〒151-0066

東京都渋谷区西原3-6-5

MH代々木上原3F

Tel: 03-5465-0367 / Fax: 03-5465-0368

[www.3rockconsulting.com](http://www.3rockconsulting.com)