

～厚労省の医療IT政策を意識した営業提案で競合他社に勝つ方法～

医療機器・医療システムの営業戦略

●開催日 2014年2月25日(火)

13:30~17:30

●会場 マーケティング研究協会 セミナールーム
(JR飯田橋駅より徒歩10分)

●受講料 39,900円(税込み)

●セミナーNO. 2411017

講師①

株式会社エグゼメディカル
代表取締役

高山豊明

大学卒業後、2001年 ジャスダック上場の日本フォームサービス株式会社に入社。病院向け什器製品の企画・営業推進に従事した後、2005年 病院向けフリーマガジンの企画営業として病院や患者向け商材のマーケティングに従事。2007年 医療ITベンチャーの日本メディカルビジネス株式会社のグループ子会社に新規事業推進担当の取締役を3年間務め、2009年にエグゼメディカル設立、代表取締役に就任。医療業界を専門にクライアントを担当し、新規・既存事業における市場調査や競合調査、戦略策定、営業実行部隊の組成・管理など、事業拡大に必要な営業支援サービスを幅広く提供。

講師②

株式会社メディキャスト
メディプラザ統括マネージャー 大西大輔

2001年一橋大学大学院MBAコース卒業後、医療機関経営コンサルティング大手の株式会社日本経営に入社。厚生行政ならびに医療機関経営に資する情報収集、発信事業に従事。2002年に医療IT機器の常設展示場「メディプラザ」1号店を東京(神田)に立ち上げ、企画運営、スタッフ指導、拠点管理などを担当、現在は、MEDiPlaza全体を管理する統括マネージャーとして活躍中。2003年に「メディプラザ大阪」、2005年に「メディプラザ福岡」を順次開設、現在に至るまで、医療機関のIT化の普及啓発活動を継続して行っており、今年で10年を迎える。医師向けの医療ITセミナーや企業向けの医療IT人材の研修などを行い、医師会、保険医協会、医療系専門学校などの講師としても、全国へ飛び回り、多忙を極める。また、iPadを活用したIT化促進やメディカルクラウド(医療秘書)の養成講座の開発を、医師の協力も得て取り組んでいる。メディプラザは、医療経営コンサルティングカンパニーである日本経営グループのメディキャスト株式会社が運営する、医療機関ユーザーのための『医療情報システム常設総合展示場』。

講師③

株式会社エグゼメディカル
パートナーコンサルタント 曾根伸二

高校卒業後、サッカーショップ店員、運送会社、計量機器メーカーを経て1992年、GE横河メディカルシステム株式会社入社。北九州営業所長としてCT、MRI等の医療機器営業に従事、本社転勤後は医療画像ネットワークシステム(PACS)の営業を行う。国立成育医療センター、東海大学八王子病院、東京大学病院フィルムレスネットワークシステム構築に関与する。2001年、総合情報マネジメント業界最大手の株式会社ワンビシアーカイブズ医療情報部長。医療機関とデータセンターを中心とした新しい医療連携システムの構築を推進する。2004年7月、患者を中心とした医療の実現と、個人の医療・健康情報の一元管理を目指し、株式会社ヴァイタスを設立。代表取締役社長に就任。2013年7月、ヴァイタスを退任し現職。

「きちんと製品特長を説明しても買ってくれない」

「値段を下げてでも売れない」……………

それは**医療施設のIT化、ネットワーク化**を理解していないからです!

プログラム概要

第一部:

『医療業界における営業戦略策定の基本的考え方』
(株式会社エグゼメディカル 代表取締役 高山豊明)

1. 営業戦略の策定
 - ・フレームワークを活用した営業戦略づくり
 - ・営業活動のKPIマネジメント
2. 顧客ターゲットの絞込み
 - ・セグメント思考を身につける
3. 顧客への新規営業アプローチ手段
 - ・アプローチ方法の種類
 - ・具体的アプローチ方法の事例 ～テレアポ、訪問デモなど
4. 3K(勘・経験・根性)から3S(戦略・システム・スキル)の時代
 - ・個人でもできる営業マネジメント方法

第二部:

『医療業界のIT化政策の歴史とこれからの動向』
(クリニック編)

(株式会社メディキャスト メディプラザ統括マネージャー 大西大輔)

1. 医療IT政策の歴史(過去、現在、未来)
 - ・レセプトオンライン化
 - ・電子カルテの普及
 - ・タブレットとクラウド
2. 開業医が付き合いたい営業マンの姿
 - ・どんな営業マンが魅力的か?
 - ・あなたから買いたいといわせるために
 - ・改定動向が医師のハートをキャッチする
3. 開業医を捉えるマーケティングの方法論
 - ・医療業界の全体像を理解する
 - ・地域の特性を理解する
 - ・診療科ごとの特性を理解する

第三部:

『ゼロからの新規開拓を成功させてきたトップ営業マンが語る』
～誰でも実践できる営業アプローチ方法～ (病院編)

(株式会社エグゼメディカル パートナーコンサルタント 曾根伸二)

1. 院内内ネットワークとは何か
 - ・HISの構造を理解しよう
 - ・病院電子カルテと部門システムの関係性を理解しよう
 - ・今後も進む医療のIT化の流れを押さえておこう
2. 医療業界向けセールスの特徴と必要なスキル
 - ・ビジネスにおける病院の特性を押さえる
 - ・医師に会う時の注意点
 - ・営業力を高める6ステップ
 - ・情報収集のポイント
3. 成功率を高めるための商談プロセスとコミュニケーション技術
 - ・4つの「不」フェーズを意識した営業技術
 - ・面談効率を上げるための手順
 - ・医師からの「信頼」を構築する方法
 - ・医療業界セールスに必要なスキル
 - ・価格交渉の心構え
 - (事例) 医療現場の小さなニーズを発見し大きく育てる

※タイトル・プログラムは変更となる場合がございます

* 本冊子、裏面のセミナー申込用紙をご利用下さい

2月25日(火) 13:30~17:30開催

ME機器、診断・検査薬、医療器具・材料メーカー 必聴!

No.2411017

~厚労省の医療IT政策を意識した営業提案で競合他社に勝つ方法~

医療機器・医療システムの営業戦略

セミナーお申し込み用紙

お申込は
FAXでも

FAX 番号 **03(5227)5712**



東京都新宿区新小川町6-29 アクロホリス東京9階

TEL:03-5227-5711 WEB:http://www.marken.co.jp

会社名

.....

〒

住所

.....

電話番号

.....

FAX番号

.....

所属	役職	参加者氏名
		(フリガナ)
(E-mail)		
		(フリガナ)
(E-mail)		
		(フリガナ)
(E-mail)		

- ・申込書にご記入の上、FAXして下さい。
- ・お申し込み順整理のため、申込書送付と同時に電話にてその旨をご連絡下さい。
- ・お申し込みの受理と引き換えに、受講証及び会場地図、請求書を発送いたします。
- ・参加料は当該セミナー開催日までに銀行振り込み又は当日現金にてお支払い下さい。
入金方法: 銀行振り込み(月 日頃予定) 当日現金
- ・お申し込みされた後、ご都合が悪くなられた場合には、代理の方がご出席くださるようご配慮お願い致します。
- ・参加の取り消しは、開催日前日(土日祝日を除く)の正午までにご連絡下さい。
(それ以降の取り消しにつきましては、テキスト送付の上、参加料は全額ご負担いただきます)
- ・お申し込みは任意ですが、適切な個人情報をご提供いただけない場合は、お申し込み受付ができません場合があります。
- ・本DMは直接取得した情報以外に公開された個人情報を取得・利用して送付しております。
- ・その他「個人情報の取り扱い」については弊社ホームページをご覧ください

◆ご応募の状況等により、お申込み受付の締め切りや会場の変更、開催の中止をさせていただく場合がございますので予めご了承ください。

株式会社マーケティング研究協会 プライバシーマーク担当取締役