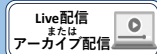


- ★ 説明性の高いアサンプション設定、不確実性要因およびその対応方法
- ★ シート構成・ルール、よく使う関数 など 売上予測におけるExcelの使い方！

セミナーNo.410102



Excelを使った

医薬品売上予測

～社内説明で納得してもらえ～

- 日時: 2024年10月11日(金) 10:30～16:00
- 会場: Zoomを使用したLive配信 ※Live配信から7営業日後を目安にアーカイブ配信いたします。
- 聴講料: 1名につき 55,000円(消費税込、資料付) [1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき49,500円(税込)] [大学、公的機関、医療機関の方には割引制度(アカデミック価格)があります。]
- 講師: KN Consulting合同会社 代表社員 加藤 雄志 氏

- ◆ 習得できる知識 ◆ :
- ・ 売上予測の基本的な考え方
 - ・ 説明性の高いアサンプション設定
 - ・ 実務者目線での注意点
 - ・ 売上予測におけるExcelの使い方

【講演主旨】

医薬品のライフサイクルにおける売上推移を把握することは医薬品の価値最大化において重要な取り組みです。領域や製品の特徴を捉えつつも統一的な理論に基づいた予測手法を適用していくことが理想的です。売上予測を社内で行う場合には主にExcelを使用しますが、解読性や再現性などを担保することは実は難易度が高いです。本講演では、一般的な売上予測の手法に加えて、Excelでの売上予測における「あるべき論」をお伝えします。

1. 医薬品の売上予測概論

- 1.1 売上予測とは
- 1.2 売上予測の目的

2. 売上予測の方法論

- 2.1 患者数ベースの売上予測
- 2.2 売上実績ベースの売上予測

3. データ収集・分析・アサンプション設定

- 3.1 データ収集・分析方法
- 3.2 アサンプション設定

4. 領域別の特徴

5. 売上予測におけるExcelの使い方

- 5.1 シート構成・ルール
- 5.2 よく使う関数

6. Excelを使った演習

- 6.1 アサンプション設定
- 6.2 各種シートの作成

7. 不確実性要因およびその対応方法

- 7.1 不確実性とは
- 7.2 シナリオ設定

8. 実務経験から見た売上予測プロジェクト

9. 売上予測結果の説明

● 申込方法

1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
2. お申し込み後はキャンセルできません。受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

「Excel医薬品売上予測」セミナー申込書

(Live配信/アーカイブ配信 下記のいずれかに☑を入れてください)

Live配信 (No.410102)

開催日: 10/11

アーカイブ配信 (No.410152)

配信期間: 10/21～10/31

- ・ 申込書に必要事項をご記入の上、FAX (03-5436-7745) にてお申込みください。
- ・ ホームページからも申込できます。 <https://www.gijutu.co.jp/>

| | | | |
|---|---------|-------------------------|--------|
| 会社名 | 事業所・事業部 | | |
| 住所 | 〒 | | |
| TEL | FAX | | |
| | 所属部課 | 氏名(フリガナ) | E-mail |
| 受講者1 | | | |
| 受講者2 | | | |
| 今後ご希望しない案内方法に×印をしてください(現在案内が届いている方も再度ご指示ください) [郵送(宅配便)・FAX・e-mail] | | | |
| 個人情報の利用目的 | | | |
| ・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため | | ・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため | |
| ・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします | | | |



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-7745

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります