

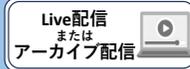
★ 疫学モデルでの予測はもちろん、既存の市場データからの近似曲線作成、

セミナーNo.506115

市場の推移予測など、様々なExcelツールの活用場面を実演！

★ 製品企画書、販売計画書をExcelで作成！“見栄えの良い”“納得感のある”資料にするポイントがわかる！

# 医薬品売上予測での Excel活用テクニック



《実演セミナー》

～実務で使えるテンプレート「販売計画スプレッドシート」を受講者に配布！～

- 日時: 2025年6月26日(木) 10:00～16:00 ● 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)]
- 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。 [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: ミッケル化学(株) 事業開発部 事業開発アドバイザー 中西 真人 氏

【講座主旨】 製品を上市するにあたっては「製品企画書/マーケティング戦略」が必須であり、当該「製品企画書/マーケティング戦略」に基づく販売計画達成が求められます。当セミナーでは下記の内容で「製品企画書/マーケティング戦略(含、販売計画)」立案の手順をテンプレートを用いて、また市場予測はExcelを用いてセミナー中に実践して解説していきます。

## 【講座内容】

1. マーケティングとは&マーケティングの最終目的について  
—売上と利益の追求について (P/L、ROIの重要性について)
  2. 製品企画書(マーケティング戦略)の策定とそのロジック、説明
    - 2.1 製品企画書(マーケティング戦略)テンプレートで資料を紹介説明
      - ・マーケティング戦略のコンテンツの説明
      - ・4P、STP、PEST、3C分析、セグメンテーション、ターゲティング
      - ・市場分析に必要な患者数、売上分析について
    - 2.2 製品企画書(マーケティング戦略)の実物を紹介(実際のコンテンツの理解)
    - 2.3 参入市場の現状分析と将来予測(特に成熟した市場をモデルに)
      - ・疫学モデルによる売上予測とExcel活用
      - ・市場の既存時系列推移データから近似曲線とExcel関数による市場予測
      - ・マーケット全体の推移予測を立てる
      - ・各競合品の売上予測
      - ・外部市場調査資料を参考にExcelで作成した市場予測の是正
      - ・競合品からのマーケットシェアの取り分の考え方
      - ・自社製品(新製品 or 既存品)販売計画立案方法
      - ・自社製品販売計画と利益(営業利益)の確保の重要性について
      - ・P/L、ROIの具体例を提示して重要性を理解してもらう
3. 各自で「販売計画立案」の演習

【質疑応答】

## 「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.506115) 開催日: 6/26
- アーカイブ配信 (No.507162) 配信期間: 7/7～7/17

- ・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	携帯電話		
	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)・ショートメッセージ(携帯電話)・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

## ● 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。

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