

職能單元代碼	KPS4R3059
職能單元名稱	藥品市場資訊蒐集與分析
領域類別	行銷與銷售 / 專業銷售
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、蒐集藥品供需市場資料</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.確認目標藥品於現況（例如疫情）所擔任之角色與功能 2.確認所屬責任區域藥品市場供需、商機、通路用藥或經營政策。 3.蒐集、彙整、分類資訊及建檔。 4.分析所屬責任區域藥品市場現況。 <p>二、達成進藥目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.了解責任區域醫院進藥時機、進藥政策。 2.擬定進藥策略與行動方案。 3.關注特殊物流（例如冷鏈）及時程。 4.向主管回報執行成效。 <p>三、擬定並執行銷售策略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.運用現有內部及外部公開資訊，以開發潛在客戶。 2.依據組織政策及所屬責任區域分析結果擬定並執行銷售策略及行動方案。 3.執行銷售行動計畫書並提出成果報告。
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<p>一、蒐集資料方法</p> <p>二、我國及主要國家藥品製造及管制相關規範</p> <p>三、全民健康保險政策</p> <p>四、藥事法相關法規</p> <p>五、藥物產品知識</p> <p>六、競爭藥品相關知識</p> <p>七、我國醫藥品產業政策</p>
職能內涵 (S=skills 技能)	<p>一、資料及個案蒐集及辨識能力</p> <p>二、規劃與組織能力</p> <p>三、資料彙整技巧</p> <p>四、商業文書軟體應用能力</p> <p>五、客戶管理（CRM）能力</p>

	<p>六、市場分析能力</p> <p>七、溝通協調能力</p> <p>八、社交能力</p> <p>九、報告撰寫能力</p> <p>十、策略性思考能力</p> <p>十一、統計分析及工具應用能力</p>
評量設計參考	<p>一、評量證據</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.能完成藥品市場資訊蒐集、建檔與分析。 2.能依相關資訊擬定進藥策略。 3.依相關資訊與組織政策擬定銷售策略及行動計畫書。 4.了解本單元所應具備之職能內涵，包括：資料蒐集、藥品相關法規、藥物相關知識、市場分析、個人資料保護法等能力。 <p>二、評量情境與資源</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.相關參與人員，如藥品相關管制法律專家與藥物產品專家。 <p>三、評量方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.評量者提供模擬情境，受評者進行市場分析與擬定策略，並撰寫行動計畫書。 2.以書面或口頭提問方式，評估受評者對本單元職能內涵之了解。 3.評量者設計狀況題庫，評估受評者藥物管制與其他相關法規了解程度。 4.進行個案討論，以評估受評者資料蒐集、溝通、規劃組織等能力。
說明與補充事項	無。