

年度医药行业政策解读应对及发展趋势 第一版

培训老师：牛犇（版权课程）**按政策进度更新**

受益群体：总经理、营销总经理、财务总监、大区经理、市场部部长等中高层人员。

培训模式：课程讲解、案例分享、互动问答，实战演练。

培训课时：2天（12小时）注：可根据企业实际需求删减

一、国家医改办、国务院医改小组篇

■ 疫情常态化下战略变革

- 国务院推出减税措施解读
- 国家医药行业混改趋势
- 国家防疫医药物资调配机制
- 国企医药商业公司头部政策
- 中医药发展迎来爆发前夜
- 中国药品创新支持方向及优惠政策

■ 国家医药十四五专题

- 国家提升医药行业国际竞争力举措
- 全民健康计划慢病迎来发展
- 中医药发展上升到国家战略
- 城市医联体建设已到节点
- 紧密型县域医共体建设进展
- 推进医药产业扶贫计划趋势

阐述：中医药国家发展战略对行业的变革！

二、国家医保局（采购）专题

■ 带量采购

- 带量采购政策汇总
- 带量采购政策深度解读
- 带量采购对临床市场影响
- 带量采购对零售市场影响
- 带量采购发展趋势
- 各省最新动态
- 五批六次带量采购总结
- 省级联盟带量采购趋势

■ 带量采购应对策略

- 带量采购药企变革
- 带量采购品种采购的取舍
- 带量采购中标产品市场布局
- 带量采购医药企业战略布局
- 带量采购三医联动原则下突破
- 国家带量采购与其它集采趋势

■ 带量采购品种操作应对

- 带量采购未中选地区顶层设计
- 带量采购 OTC 布局与实操建议

- 带量采购未中选地区深度营销模式
- 带量采购未中选地区全渠道管理
- 中选地区全渠道布局及战略
 - 中选地区市场管理与营销战术
- 医保局谈判采购品种应对政策
 - 谈判采购价格测定逻辑
 - 谈判采购的过程与谈判方式
 - 谈判采购的品种底部价格参考
 - 谈判采购的谈判专家的操作指南
 - 谈判采购品种谈判现场应对
 - 国家谈判与地方区域谈判的区别应对

三、国家医保局（医保新政发展趋势）专题

- 医保政策发展趋势
 - 医保政策概况
 - 基本医疗保险用药管理暂行办法
 - 国家医保药品谈判
 - 国家医保药品准入
 - 药品集中带量采购
 - 医保制度支付改革
 - 后疫情时代医保政策发展方向
- DRG 付费模式
 - 什么是 DRG 付费
 - DRG 付费历史演变过程
 - DRG 付费模式出台背景
 - DRG 付费模式出台目的
 - DRG 付费模式遇到的挑战
 - DRG 付费模式发展趋势
- DIP 付费模式
 - 什么是 DIP
 - 临床用药方向首诊处方影响
 - 处方权营销路径及攻略
 - 临床药品使用标准参与制定方式
 - 区域内 DIP 话语权的参与路径
 - DIP 付费模式医药企业的战略布局建议

四、国家卫健委（重点监控合理用药目录）专题

- 监控政策深度分析
 - 辅助用药目录的产生
 - 临床监控体系建设
 - 重点监控目录的诞生
 - 如何制定监控目录

- 各地执行监控目录细则
- 重点监控目录对商业公司营销影响
- 重点监控目录下如何布局市场
- 首先弄明白监控目的与方法
- 重点监控目录内药品渠道重构
- 重点监控目录的红线设置
- 重点监控目录产品营销手段
- 重点监控政策下医药企业营销管理要素

五、国家卫健委（医联体、医共体建设）专题

- 医共体体系分析
- 卫健委组建医共体目的
- 城市医联体的组成
- 500家县域医共体建设
- 医联、共体未来带量采购
- 医联、共体 DGR 收费模式建设
- 医联体、医共体建设对医药行业影响
- 后疫情时代的医共体互联网发展案例（连州市人民医院）
- 医联、共体药品市场准入
- 医共体第一处方权的影响
- 医保局与医共体联盟采购
- 医保目录医共体准入规则
- 基本药物目录医共体准入规则
- 医共体谈判采购的参考标准
- 医共体模式下的标准医疗影响

六、国家卫健委（基本药物目录）专题

- 基本药物目录 986 政策
- 基本药物执行端现状
- 基本药物目录终端对药企影响
- 基本药物目录销售策略
- 基本药物目录品种区域市场布局

七、医药企业合规专题

- 核心政策深度解读
- 合规相关政策大集合
- 反垄断法下的药企危机
- 国家卫健委九不准行动
- 医药代表备案制的执行下市场变革
- 关于近期大范围反商业贿赂动态
- 医保局联动国税稽查影响
- 公安部联合打击购销贿赂影响

- 三明模式下的合规体系
- 认识金税四与稽查手册
 - 金税四的功能
 - 金税四的财务报表预警功能
 - 金税四自动报警稽查 4 大方向
 - 纳税评估
 - 最容易被稽查的 38 项财务异常
 - 税务稽查手册重点
 - 金税四严控下商业共识的风险警示
- 医药企业合规体系建设
 - 营销财务合规建设
 - 营销行为合规建设
 - 临床推广合规建设
 - 购销合同体系合规
 - 销售代表费用合规
 - 药企客户费用（医生推广费）合规