



AI分析で紐解く

第24回 「High Performer 分析」による、
指導標準化

これまで製薬23社にご利用いただき「指導している実感と合う」と評価をいただいている High Performer 分析について、
どのような分析項目があり、導入した結果明らかになった傾向、数値情報などを共有いたします。
いままで指導で軽視していた部分が、実はディテールリングにおいて重要なポイントだったと分かったケースも。
ぜひ、High Performer 分析で指導の方向性を明確化し、効果的な指導にお役立てください。

9.14[Tue]
16:00~17:00

- 1.High Performer 分析の分析項目
- 2.High Performer の定義とそれによる影響
- 3.High Performer 分析導入による成果

AI分析で紐解く

第26回 オンラインでも効果的な
「部下の成長支援」とは

コロナ禍において部下の状況が把握しにくくなる中、1on1 を使ってコミュニケーションの活性化・部下の成長支援を狙う企業は増えていますが、その中身の質を評価することは困難です。
新サービス「COG-1on1 (仮称)」は、1on1 で話された内容を AI で分析し、**上司の傾聴力・承認力・支援力を定量評価できるサービス**です。このサービスを活用し、「営業所長の部下指導力強化」に取り組む製薬企業の事例をご紹介します。
正解がわからない・ブラックボックスになりがちな 1on1 を AI 技術で見える化することで、対話の質を上げ、**フェアな評価によるチーム作り**をサポートします。

9.30[Thu]
16:00~17:00

1. コロナ禍における 1on1 指導ニーズの高まり
2. 製薬企業事例：営業所長と MR の 1on1
- 3.AI 分析「COG-1on1 (仮称)」を使った指導力強化

9月の配信スケジュール

- 特別回
- 第26回
- 第24回
- 第22回
- 第21回
- 第20回
- 第18回
- 第17回
- 第16回
- ★...生配信回

月	火	水	木	金
		1 第17回 13:00~14:00	2 第18回 14:00~15:00	3 第16回 12:00~13:00
第17回 15:00~16:00	7 特別回 12:00~13:00	8 特別回 14:00~15:00	9 特別回 16:00~17:00	10 特別回 13:00~14:00
第20回 14:00~15:00	14 第24回★ 16:00~17:00	15 第18回 12:00~13:00	16 第22回 15:00~16:00	17 第21回 16:00~17:00
	21 第16回 15:00~16:00	22 第20回 16:00~17:00	23	24 第17回 14:00~15:00
第18回 13:00~14:00	28 第22回 14:00~15:00	29 第21回 15:00~16:00	30 第26回★ 16:00~17:00	

特別回 今求められる オンライン面談

～製剤ライフサイクルによる違い～

コグニティ ×
協和企画 ×
インテージヘルスケア
共同セミナー

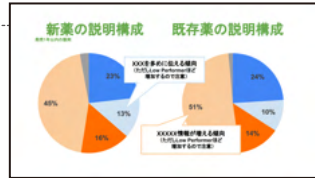
- 1.3 社サービス概要
2. オンライン商談とアポイント面談・メッセージ分析から見える相違点 (インテージヘルスケア)
3. トーク内容の AI 分析結果が示す、オンライン面談の特性と注意点 (コグニティ)
4. オンライン商談を成功に導くためのご提案 (協和企画)

COVID-19 の感染拡大により、オンライン面談の重要性がより一層増しています。この度、コグニティ・インテージヘルスケア・協和企画の 3 社協業で、ディテール音声の AI 解析、ストーリーの開発、豊富な医師データを融合し、オンライン面談の課題を解決するスキームを開発いたしました。効率的なオンライン面談の実現に寄与できればと考えております。

第22回 新薬と既存薬で異なる、 医師の処方意欲が高まる MR トーク

「医師の特性・診療科・対象となる薬」によるトークの傾向・違いは、どの企業様も気になるポイント。今回は一番「傾向差」が明確な、薬のライフサイクル（新薬・既存薬）別の特徴について、初公開データを交えながらご紹介いたします。

1. 新薬上梓と面談オンライン化の影響
2. 新薬・既存薬別のトーク特徴データ共有



第20回 AI 分析で紐解く マネージャーからの 1on1 フィードバック

各社で実施してきた、マネージャーを対象にしたフィードバックをシミュレーション実演！分析レポートを活用した 1on1 での指導方法を共有いたします。客観的な指標があることで指導しやすくなると好評です。

1. 『COG-MR』の内容紹介
2. 上司へのフィードバック概要
3. ワークショップシミュレーション
4. 各社の導入方法とは？



第17回 AI 分析で紐解く Dr のニーズ確認と MR の適切な話量の関係

なかなか面談の機会がないから、たくさん話そう！そんなふうに考えてはいませんか？多くの MR を分析して見えてきた、「医師と MR の適切なトーク量の割合」について、初公開データとともにお伝えいたします。

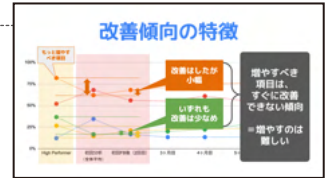
1. 薬業界のデータから見る、ヒアリングと話量
2. 製薬 22 社の導入事例と DX 化・AI 化のトレンド
3. MR 向け AI トーク解析『COG-MR』のご紹介



第21回 フィードバックでトークは改善されるのか？ 実態データの共有

AI トーク解析『COG-MR』を使うことで、どのような改善が見られたのか、数値的成果を公開。コミュニケーションの数値特徴を掴むことで、経験や思い込みにとらわれない指導・強化が可能となります。

1. トーク教育・指導の実態、トレンド
2. 定点観測・フィードバック方法、AI 技術導入例
3. 改善データの共有



第18回 AI 分析で紐解く MR へのワークショップ/フィードバック

各社で実施してきた、MRを対象にしたワークショップ事例をシミュレーション実演！分析レポートを見て、自発的にトークの改善策を考えられる MR の育成方法がわかります。

1. 『COG-MR』の内容紹介
2. MR へのフィードバック概要
3. ワークショップシミュレーション
4. 各社の導入方法とは？



第16回 AI 分析で紐解く オンラインにおける Good コール・Bad コールとは？

会話解析が可能な AI・DX 技術「CogStructure」によって判明した、医師とのコミュニケーションの傾向や具体的なエピソードなどを共有。オンライン DTL で重視すべき情報がわかります。

1. オンラインと対面での医師との対話分析結果
2. 製薬 22 社の導入事例と DX 化・AI 化のトレンド
3. MR 向け AI トーク解析『COG-MR』のご紹介

