

# 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

製薬 22社 導入!



初公開情報

医師にたくさん話してもらえれば良いわけではなかった！？

業界平均値から見えてきた適切なトーク量の割合は... **XX%**

1. 製薬業界のデータから見る、ヒアリングと話量
2. 『COG-MR』の分析項目のご紹介
3. 導入事例・ご利用イメージのご紹介

もっと知りたい!のお声多数につき

リアルタイム配信日程

2021/6/11(金) 16:00-17:00

第17回 再配信日程 6/24(木) 11:00-12:00

6/22(火) 10:00-11:00 6/25(金) 15:00-16:00

6/23(水) 16:00-17:00 6/30(金) 11:00-12:00

時間帯が合わず参加できなかった...  
あの内容をもう1度聞きたい...

## 6月の再配信スケジュール

第17回	第16回	第13回	第8回	第2回
------	------	------	-----	-----

月	火	水	木	金
7	8 16:00~17:00	9 12:00~13:00	10 15:00~16:00	11 16:00~17:00 <small>リアルタイム配信!</small>
14 13:00~14:00	15 12:00~13:00	16	17 16:00~17:00	18 13:00~14:00
21	22 10:00~11:00 16:00~17:00	23 16:00~17:00	24 11:00~12:00 16:00~17:00	25 15:00~16:00
28 16:00~17:00	29 13:00~14:00	30 11:00~12:00		

配信内容は裏面をご覧ください

第16回 COGWebinar  
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？  
無料オンラインセミナー  
リアルタイム配信日程  
2021年5月14日 16:00-17:00

## 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？

2021/6/9(水) 12:00-13:00      2021/6/24(木) 16:00-17:00  
2021/6/17(木) 16:00-17:00      2021/6/29(火) 13:00-14:00

### プログラム

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

	対面	オンライン
繰り返し説明の量	52%	45%
特徴説明(ブレイク)	1%	7%
利点説明	10%	11%

MRの説明量は〇割が理想

レポートの各分析項目をご紹介します！

第13回 COGWebinar  
製薬 22 社が導入！  
オンラインで完結する  
新世代 MR 教育とは  
無料オンラインセミナー  
2021年3月23日 16:00-17:00

## 第13回 製薬 22 社が導入！ オンラインで完結する新世代 MR 教育とは

2021/6/8(火) 16:00-17:00      2021/6/15(火) 12:00-13:00

### プログラム

1. 製薬会社の導入事例と DX 化・AI 化のトレンド
2. 製薬企業向け新商品『COG-MR』ご紹介
3. 新人研修・年度研修への活用プランのご紹介

研修で役立つ！ワークショップや 1on1 での活用方法について

その研修のタイミングで何を話し聞けばよいのか参考になる

研修への効果的なご利用イメージ/プラン

第8回 COGWebinar  
製薬 19 社が導入した、  
MR 営業強化の AI・DX 技術  
自己学習で DTL に強いチームを作る、新世代 MR の育成とは  
2/10 (M) 16:00-17:00 @Google Meet

## 第8回 製薬 19 社が導入した、 MR 営業強化の AI・DX 技術

2021/6/10(木) 15:00-16:00      2021/6/22(火) 16:00-17:00  
2021/6/14(月) 13:00-14:00      2021/6/28(月) 16:00-17:00

### プログラム

1. AI 技術と、製薬企業 19 社の導入成果
2. DX 化・AI 化のトレンド、費用対効果
3. 製薬企業向け新商品『COG-MR』ご紹介

製薬企業への導入事例とその成果

人が関与せざる得ない営業面への製薬企業の DX 化・AI 導入事例

- 正確な把握
- 生産性 Up
- 環境変化 適応
- リスク 対策

コグニティ社の AI・DX 技術「CogStructure」について

コロナ対策で増加する  
オンライン商談は  
表情が見えない、反応がわかりにくい。  
実感がつかめない  
これまでの指導が  
適用しない？  
勝ちパターン  
わからない

## 第2回 WITH コロナ時代、 オンライン商談の勝ちパターンを徹底解説

2021/6/18(金) 13:00-14:00

### プログラム

1. 成約できるオンライン商談にはコツがあった！ AI が導き出した 8 つのヒント
2. 「対面商談とオンラインの商談トークの違い」を数値やグラフでご紹介
3. 製薬企業向け新商品『COG-MR』ご紹介

対面とオンラインを比較した時、相手の話量に〇%の差があった

オンライン商談特有の傾向は主に8つ。

- ✓ 数値的な根拠・客観情報が多い
- ✓ 具体的説明は控えめ
- ✓ 短い時間でも情報量が多い
- ✓ 売り手のトーク割合が多い
- ✓ クローズドワードを多用する
- ✓ 指示語は多い

分析の結果見えてきた！  
オンライン特有の傾向