

★★★★★新刊のご案内！★★★★★

『説明しない勇気』

医師と面会するMR・MSLの教科書
質問型交渉術マニュアル



説明しない 勇気

杉浦敏夫 著

医師と面会する
MR・MSLの教科書
質問型交渉術
マニュアル

近年、製薬企業に所属するMR(医薬情報担当者)やMSL(メディカル・サイエンス・リエゾン)を取り巻く環境は、かつてないスピードで変化。

変化の中で、MR・MSLに求められるのは「対話力」。

医師が関心を寄せている問題を丁寧に引き出し、共感と信頼に裏打ちされた関係を構築できる「質問型」のアプローチが求められている。

セルバ出版



本書では、
医療現場の最前線で
活動するMRやMSLの方々が、
医師という「難関の顧客」と向き合い、
信頼関係を築きながら成果を出すための
「質問型交渉術」をお伝えする。

医師などハイスペック顧客と向き合う
ビジネスマンは「説明」を捨てよ！

本書の内容

【基礎編】

- 第1章 なぜ「説明しない」勇気が必要なのか？
- 第2章 「質問型交渉術」のフレームワーク
- 第3章 交渉のマインドセット

【応用編】

- 第4章 反論への対処法
- 第5章 謝罪の極意 ～ピンチこそチャンス！～
- 第6章 成功する「WEB面談」

【法規・マーケティング編】

- 第7章 法律、規約、コードは怖くない、質問型交渉術
- 第8章 マーケティング：医薬品の売れていくための仕組みづくり

おわりに：交渉を成功に導く3つの絶対法則

製薬会社のMRが生き残るための
ノウハウが満載！

著者紹介 杉浦 敏夫 (すぎうらとしお)

1965年、長野市生まれ。名古屋大学卒。国内の製薬会社でプロダクトマネージャーとして大型新薬の上市を手がけ、学術部長、プロダクトマーケティング部長、教育研修部長、東京支店長などを歴任。

様々なトップ・オピニオン・リーダーとの対話を通じて「質問の力」の本質に触れ、営業力強化の分野で著名な「質問型営業®」開発者・青木毅氏に師事。

人気PodCast番組『青木毅の質問型営業』に著者として出演(2025年9月19日配信)。

読者レビュー ★★★★★

「本物」で「本気」な若手営業マンが「本音」で話せるようになるために必ずや血肉になると確信できた一冊。

FAXはこちらまで セルバ出版 03-5812-1188

	冊数	発行：セルバ出版 (TEL 03-5812-1178) 発売：三省堂書店/創英社 (TEL 03-3291-2295)
貴店印		説明しない勇気 医師と面会するMR・MSLの教科書 質問型交渉術マニュアル
ご担当者様	冊	著者：杉浦 敏夫 定価1,760円 (本体1,600円+税10%) 四六判 184頁 ISBN：978-4-86367-986-3 C2034 ￥1600E