

【ご案内】プレスリリース配信なら『@Press』 <http://www.atpress.ne.jp/>
効果的なプレスリリース配信で広報活動をサポートします



報道関係者各位
プレスリリース

2025 年 9 月 9 日

ST&Y 合同会社

製薬会社の MR・MSL 向け 医師との交渉バイブル 「説明しない勇気」

9 月 12 日（金）セルバ出版より発売

製薬会社の MR・MSL 向けに情報発信を行う ST&Y 合同会社(所在地：埼玉県川口市、代表：杉浦由美)は、「説明しない勇気 医師と面会する MR・MSL の教科書 一質問型交渉術マニュアル」をセルバ出版より発売、9 月 12 日(金)から Amazon などのオンライン書店および書店にて販売を開始します。

「説明しない勇気 医師と面会する MR・MSL の教科書 一質問型交渉術マニュアル」

詳細： <https://standy-llc.jp/book/>

■「説明しない勇気」について

近年、製薬会社の担当者を取り巻く環境は大きく変化しています。会社からの厳しい要求、しかし厳しい規制により伝えたいことが説明できない。そして医師からの冷たい視線…。本書は、製薬企業の MR（医薬情報担当者）、MSL（メディカル・サイエンス・リエゾン）、メディカルアフェアーズの担当者など、“医師”という最難関の顧客と向き合うビジネスパーソンに向けた実践的な交渉の教科書です。

筆者自身が現場で培ったリアルな交渉術を体系的に整理。そして、医師の関心を引き出し、信頼関係を築くプロセスを具体的に解説。

読者が自らの可能性を再発見し、次の成果へとつなげるための道標となる一冊です。

<目次>

〔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

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、共通の目標に向けて協力を構築できる「質問型」のアプローチが求められている。

本書では、医薬情報担当や MSL の方が、医師という「最難関の顧客」と向き合い、信頼関係を築くための実践的な交渉術を、この「質問型交渉術」をお伝えする。

セルバ出版

<書籍概要>

タイトル： 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―

著者 : 杉浦敏夫
価格 : 1760 円(税込)
発売日 : 9 月 12 日(金)
ページ数 : 184 ページ
仕様 : B6 判、横書き
ISBN : 4863679866
発行元 : セルバ出版
URL : <https://standy-llc.jp/book/>



■杉浦 敏夫（すぎうら としお） プロフィール

1965 年、長野市生まれ。名古屋大学卒業後、国内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、マーケティング、臨床開発、教育研修、営業などで要職を歴任。日本人のエビデンス構築の必要性に着目し、数々の臨床試験の企画・運営を主導。代表的な 2 つの研究の結果は、国際的医学専門誌に掲載され診療ガイドラインにも引用された。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。現在は、第一線で活躍する営業職やマネージャーを支援する取り組みに注力する。

■会社概要

商号 : ST&Y 合同会社
代表者 : 代表社員 杉浦 由美
所在地 : 〒333-0855 埼玉県川口市芝西 2-25-22
設立 : 2025 年 6 月
事業内容 : コンサルティング業
資本金 : 300 万円
URL : <https://standy-llc.jp>