

➤ ขอเชิญเข้าร่วมอบรมหลักสูตรระยะสั้นการบริหารเภสัชกิจ ประจำปี 2569

หลักสูตรฝึกอบรมระยะสั้นทางการบริหารเภสัชกิจ การจัดการธุรกิจทางเภสัชกรรม 1 (รุ่นที่ 3)

หลักสูตรการฝึกอบรมระยะสั้นการบริหารเภสัชกิจ

ประกาศนียบัตรวิชาชีพเภสัชกรรม

1. รหัสหลักสูตร CPAT 208
2. ชื่อหลักสูตร
 - 2.1 ชื่อภาษาไทย หลักสูตรการฝึกอบรมระยะสั้นการบริหารเภสัชกิจ การจัดการธุรกิจทางเภสัชกรรม 1
 - 2.2 ชื่อภาษาอังกฤษ Short Course Training Program in Pharmacy Administration on Pharmaceutical Business Management 1
3. ชื่อประกาศนียบัตร
 - 3.1 ชื่อภาษาไทย ประกาศนียบัตรวิชาชีพเภสัชกรรม (การจัดการธุรกิจทางเภสัชกรรม 1)
 - 3.2 ชื่อภาษาอังกฤษ Certificate in Pharmacy Administration (Pharmaceutical Business Management 1)

4. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

- 4.1 วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย สภาเภสัชกรรม
- 4.2 คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- 4.3 สมาคมเภสัชกรรมการตลาด(ประเทศไทย) (MPAT)
- 4.4 สถาบันสมทบ

5. ปรัชญาหลักสูตร

การวิจัยพัฒนายาใหม่เกิดขึ้นตลอดเวลาตามการพัฒนาทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่มีการพัฒนาแบบก้าวกระโดด ช่วยให้บริษัทชั้นนำสามารถคิดค้นและผลิตยานวัตกรรมใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงในการรักษาโรคหลายชนิดที่เคยเป็นปัญหาไม่สามารถรักษาให้หายได้ (Unmet medical needs) รวมทั้งยังสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการรักษาได้ตรงเป้าหมายทำให้มีความปลอดภัยต่อการใช้และช่วยลดอาการข้างเคียงซึ่งเป็นที่ต้องการในทางการแพทย์ของประเทศ การนำยานวัตกรรมเหล่านี้เข้าสู่ระบบการจ่ายยาไปสู่ผู้ใช้ให้ได้รวดเร็วตรงตามกลุ่มเป้าหมายจะเพิ่มโอกาสการรักษาผู้ป่วย จักเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพและคุณภาพชีวิตของสังคมและประเทศชาติโดยรวม วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจ แห่งประเทศไทยได้ตระหนักถึงความสำคัญของเภสัชกรในสถาบันที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะเภสัชกรการตลาดและเภสัชกรในภาคธุรกิจ ได้แก่ Pharma Sales Management ที่ทำหน้าที่จัดการนำยานวัตกรรมที่ต้องการของประเทศเข้าสู่ระบบการจ่ายยา ช่วยนำส่งยา การสื่อสารข้อมูลยากับแพทย์ผู้รักษา การจัดซื้อจัดหา การกระจายยา และดูแลอุปทานยา เพื่อให้ผู้ป่วยได้เข้าถึงยาใหม่หลังจากที่บริษัทได้รับการอนุมัติและขึ้นทะเบียนยาจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาแล้ว ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงประสิทธิภาพและความปลอดภัยของผู้ป่วยเป็นสำคัญ ในการทำหน้าที่จัดการนำยานวัตกรรมเข้าสู่ระบบการจ่ายยาของเภสัชกรต้องอาศัยทักษะและสมรรถนะในหลายมิติที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ความรู้ความเชี่ยวชาญระบบยาและสุขภาพทั้งในและต่างประเทศ ต้องมีสมรรถนะการปฏิบัติหน้าที่ทางธุรกิจเกี่ยวกับยาโดยคำนึงถึงจรรยาบรรณด้านวิชาชีพเพื่อความปลอดภัยของผู้ป่วย รู้วิธีการประยุกต์ใช้หลักการการบริหารเภสัชกิจ การจัดการระบบ การวิเคราะห์ข้อมูลในระบบนำส่งและกระจายยา การสังเคราะห์แผนการตลาดและการจัดจำหน่าย การบริหารและจัดการทีมงาน ดำเนินการให้สอดคล้องกับนโยบายด้านสุขภาพและการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ที่สำคัญต้องมีมาตรฐานด้านวิชาชีพที่เป็นที่ยอมรับในการปฏิบัติงาน

ในขณะนี้ วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย ได้จัดทำหลักสูตรการฝึกอบรมระยะสั้นการบริหารเภสัชกิจด้านการจัดการธุรกิจเภสัชกรรม เพื่อพัฒนาทักษะและเพิ่มพูนสมรรถนะความเชี่ยวชาญดังกล่าวให้แก่เภสัชกร ช่วยให้ผู้ป่วยสามารถเข้าถึงยาที่ดี ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพได้อย่างเหมาะสมและทันเวลาภายใต้มาตรฐานจริยธรรมและวิชาชีพ

6. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

สร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะในการใช้กระบวนการจัดการในภาคธุรกิจ เพื่อนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระบบสุขภาพ และกระจายไปยังบุคลากรทางการแพทย์เป้าหมาย ให้ประชาชนสามารถเข้าถึงยาได้อย่างเหมาะสม ปลอดภัย

7. กำหนดการเปิดอบรม

เดือน มีนาคม 2569 - เดือน สิงหาคม 2569

8. ผลลัพธ์การเรียนรู้ของหลักสูตร (Program Learning Outcomes, PLOs)

8.1 สาขาความเชี่ยวชาญทางการบริหารเภสัชกิจ

- ☒ ด้านการจัดการนวัตกรรมด้านยา
- ☒ ด้านการจัดการระบบอุปทานด้านยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

8.2 Core competency, CC ของหลักสูตร (LEAD) เมื่อเรียนหลักสูตรนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- ☒ Lead & Entrepreneurship: system thinking, design thinking, critical thinking, problem-solving, leadership and management
- ☒ Professional Liaison: professional presentation /communication, policy communication
- ☒ Envision global perspective: understand cross-cultural & international issues, learn and build on various cultural and community norms
- ☒ Professional Anchor: governance, health and well-being mindset
- ☒ Digital Transformation: data management

8.3 Functional Competency (FC) เมื่อเรียนหลักสูตรนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

FC1: พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการนำยาเข้าสู่ระบบการใช้ยา และการกระจายยาในประเทศไทยให้ผู้ป่วยเข้าถึงยาได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

FC2: จัดทำแผนการดำเนินงานการจัดจำหน่ายยาสู่ผู้ใช้ที่สอดคล้องกับนโยบายด้านสุขภาพ และระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของประเทศ

FC3: บริหารจัดการทีมงานให้สามารถดำเนินงานร่วมกับบุคลากรทางการแพทย์ได้ตามเป้าประสงค์และเป็นไปตามมาตรฐานทางจริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพ

9. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการอบรม

- 9.1 จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี สาขาเภสัชศาสตร์หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
- 9.2 เป็นผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชน
- 9.3 มีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 2 ปี
- 9.4 มีความพร้อมในการพัฒนาตนเองเพื่อนำความรู้ และทักษะไปขับเคลื่อนเพื่อพัฒนางานที่รับผิดชอบ
- 9.5 สามารถเข้ารับการอบรมและทำงานส่งได้ตลอดหลักสูตร

10. การคัดเลือกผู้เข้ารับการอบรม

- ผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อ 9
- การสัมภาษณ์
- กรณีที่หน่วยงานต้นสังกัดมีหนังสือให้ความยินยอม จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

11. โครงสร้างหลักสูตร

- 11.1 ระยะเวลาในการฝึกอบรม 18 สัปดาห์ จำนวนหน่วยกิตรวมตลอดหลักสูตร 18 หน่วยกิต

- 1) ภาคทฤษฎี 2 หน่วยกิต (ไม่น้อยกว่า 30 ชั่วโมง)
- 2) ภาคปฏิบัติ และภาคปฏิบัติวิชาชีพ 16 หน่วยกิต (ไม่น้อยกว่า 480 ชั่วโมง)
 - 1.) กำหนดให้ภาคปฏิบัติ 1 หน่วยกิต มีเวลาฝึกไม่น้อยกว่า 30 ชั่วโมง
 - 2.) ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้จัดทำชิ้นงานที่ได้รับมอบหมายระหว่างการอบรมเพื่อสร้างแนวคิดที่เป็นรูปธรรมในการแก้ไขปัญหา ผ่านการคิดนอกกรอบในงานที่รับผิดชอบ ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมสามารถหารืออาจารย์ผู้สอน แต่ละหัวข้อเป็นระยะตามความเหมาะสม

11.2 เนื้อหาหลักสูตร

ลักษณะการฝึกอบรม	เนื้อหา	จำนวนชั่วโมง
การแนะนำทฤษฎีและการปฏิบัติ โดยใช้กรณีศึกษาประกอบ	▪ Pursuing pharmacy professional practice in pharmaceutical market landscape and ecosystem ▪ Global and local pharmaceutical market and environment ▪ Healthcare system of Thailand ▪ Health product market trend: Ethical & OTC, Medical device, Aesthetic market ▪ Pharmaceutical innovation perspective and accessibility ▪ FDA registration in Thailand: why and how? ▪ Marketing process enhancing health product acquisition and patient access ▪ Professional affirmation in pharmaceutical transaction: ethics awareness and compliance ▪ Data generation: analytics and informative management ▪ Territory management 1 ▪ Managing pharmaceutical product transaction and procurement: bidding and tender ▪ Incentive and compensation management ▪ Sales plan development ▪ Target setting and budget allocation ▪ STP: Segmentation, Targeting, Positioning ▪ Operational team management: Recruitment and training, social styles in practice ▪ Performance evaluation and development ▪ Pharmaceutical logistics and warehouse management	90 ชั่วโมง
ฝึกการปฏิบัติวิชาชีพในสถานที่ทำการ	▪ Pharmaceutical Territory management ▪ Pharmaceutical marketing plan development	450 ชั่วโมง
รวม		540 ชั่วโมง

11.3 การวัดผลการฝึกอบรมและการสำเร็จการฝึกอบรม

- 1) การประเมินผลระหว่างการฝึกอบรมโดยคณาจารย์ ที่แสดงถึงพัฒนาการทักษะการปฏิบัติของผู้รับการฝึกอบรม ความสามารถในการผลิตชิ้นงานตามที่ได้รับมอบหมาย และการนำเสนอผลงานการฝึกอบรม การประเมินผลงานพิจารณาจาก
 - 1.) แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio) ของผู้รับการฝึกอบรม และคะแนนการประเมินผลงานโดยคณาจารย์
 - 2.) การนำเสนอและการอภิปรายแลกเปลี่ยนการเรียนรู้
 - 3.) คุณภาพของชิ้นงานโครงการที่ได้รับมอบหมาย

LEAD competency/Functional competency	วิธีการวัดผลประเมินผล
LEAD: analytical thinking, systematic thinking, design thinking, distributed leadership and management, decision making, influence, risk management	อภิปราย Case study, ผลงานที่ได้รับมอบหมาย
L: comprehensive technical report, professional presentation /communication, story telling	ผลงานที่ได้รับมอบหมาย และการเผยแพร่ผลงาน
E: international standard and practice, variation of professional groups, understand cross-cultural & international issues, work with people from diverse linguistic and cultural	การนำเสนอและการอภิปราย, การประยุกต์ international standard ในงานที่ได้รับมอบหมาย
A: lifelong learning, ethical conducts, integrity	การนำเสนอและการอภิปราย
D: digital health and trend, digital-driven management, PDPA	Case study, ผลงานที่ได้รับมอบหมาย
FC1: พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการนำยาเข้าสู่ระบบการจ่ายยา และการกระจายยาในประเทศไทยให้ผู้ป่วยเข้าถึงยาได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ	ผลงานที่ได้รับมอบหมาย
FC2: จัดทำแผนการดำเนินงานการจัดจำหน่ายยาสู่ผู้ใช้ที่สอดคล้องกับนโยบายด้านสุขภาพ และระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของประเทศ	ผลงานที่ได้รับมอบหมาย
FC3: บริหารและจัดการทีมงานผู้ได้บังคับบัญชา ให้สามารถดำเนินงานได้ตามเป้าประสงค์และเป็นไปตามมาตรฐานทางจริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพ	ผลงานที่ได้รับมอบหมาย

11.4 การสำเร็จการฝึกอบรม

ผู้รับการฝึกอบรมจะต้องผ่านการประเมินจากคณาจารย์ โดย

- 1) ได้คะแนนรวมอย่างน้อยร้อยละ 70 ของคะแนนทั้งหมด
- 2) มีระยะเวลาการเข้าเรียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาเรียนทั้งหมด

12. การลงทะเบียนรับการฝึกอบรม

- ลงทะเบียนสมัครออนไลน์ผ่าน adminmpat@gmail.com
- ค่าลงทะเบียน จำนวน 45,000.-บาท (สองหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ชำระเงิน ค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาชิดลม ชื่อบัญชี “สมาคมเภสัชกรรมการตลาด(ประเทศไทย)” เลขที่บัญชี 174-209291-1

13. การรับประกาศนียบัตร

หลังจากผู้เข้ารับการอบรมผ่านการประเมินแล้ว สามารถขอรับใบประกาศนียบัตรจากสภาเภสัชกรรมโดยแจ้งความประสงค์ถึงสภาเภสัชกรรมแห่งประเทศไทย โดยมีค่าธรรมเนียมใบประกาศนียบัตร ฉบับละ 500 บาท และค่าจัดส่งทางไปรษณีย์ ฉบับละ 50 บาท

14. ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

รศ.ดร.ภก.กร ศรีล้ำเลิศวานิช คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ภก.สุทธิพงษ์ หนูฤทธิ์ นายกสมาคมเภสัชกรรมการตลาด (ประเทศไทย)

15. คณะจารย์ผู้ฝึกอบรม

รศ.ดร.ภก.กร ศรีล้ำเลิศวานิช

วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย, คณะเภสัชศาสตร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ภก.ผดุงยศ พิสุทธาตามงคล

วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย, Viatris(Thailand) Limited

ภก.สุทธิพงษ์ หนูฤทธิ์

วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย, Viatris(Thailand) Limited

ภก.วิรุณ เวชศิริ

วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย, Pharm Connection Company

ภญ.สร้อยสม เพ็ญอารมณ

Thai Meiji Pharmaceutical Co., Ltd.

ภก.ภูริทัต ว่องวุฒิพงษ์

วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย, Pharm Connection Company

ภก.ทวีพงษ์ ภาวโหลทร

Takeda (Thailand) Ltd.

คุณลักษณะมัน ชูศิริ

Zuellig Pharma Ltd.

16. ปีที่รับลงทะเบียนในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2569

17. สอบถามรายละเอียดได้ที่

ภญ. นฤมล จิตติพร

สมาคมเภสัชกรรมการตลาด (ประเทศไทย)

เบอร์โทร 09 0376 6728

Email: mpatthailand@gmail.com