

Corso di formazione intensivo

IL NUOVO MARKETING FARMACEUTICO

“MARKETING DIGITALE INNOVATIVO MULTICANALE,
MARKET ACCESS E SALES FARMACEUTICO”

L'innovazione nel Sales & Marketing Farmaceutico

MILANO

VIA CASCINA VENINA 7 – 20090
ASSAGO (MI)

200 mt. dalla fermata Metro 2
Assago-Milanofori.



ROMA

VIA C. CONTI ROSSINI 26
00147 ROMA

20 min. dalla fermata Metro B
Garbatella



25 anni di esperienza in corsi di formazione



FINALITÀ E OBIETTIVI

FINALITÀ

Il corso “MARKETING DIGITALE INNOVATIVO MULTICANALE, MARKET ACCESS E SALES FARMACEUTICO” è diretto a neolaureati in discipline scientifiche o economiche, informatori scientifici del farmaco, product specialist, farmacisti, key account manager, regulatory affair specialist, public affair manager, ricercatori scientifici, jr product manager e market research specialist.

Il marketing del settore farmaceutico oggi offre importanti opportunità professionali essendo diventato l'elemento chiave su cui impostare lo sviluppo di qualsiasi attività in un'azienda farmaceutica o in una farmacia moderna.

Il corso dedica ampio spazio all'analisi delle principali leve del marketing e delle figure che sono richieste nelle aziende farmaceutiche, descrivendo anche i compiti, le azioni quotidiane, gli ambiti di competenza e le caratteristiche che ogni figura manageriale deve acquisire, possedere e sviluppare in modo da incidere in maniera determinante nel successo di una azienda.

OBIETTIVI

L'obiettivo formativo principale del master è trasferire nozioni tecniche ed approcci manageriali circa i trend nel campo del Sales & Marketing; verranno illustrati molteplici esempi e concreti business case per dare una visione di insieme di quanto è oggi necessario per una strategia aziendale completa e vincente.

Il corso avrà una durata di otto giorni, per un totale di 60 ore da svolgere in aula, e si concluderà con un esercizio che consentirà al partecipante di fissare i punti chiave per lo sviluppo del proprio know-how.

I DESTINATARI

Il Master di formazione base è indirizzato:

- **NEOLAUREATI IN DISCIPLINE SCIENTIFICHE O ECONOMICHE;**
- **INFORMATORI SCIENTIFICI DEL FARMACO;**
- **PRODUCT SPECIALIST;**
- **FARMACISTI;**
- **KEY ACCOUNT MANAGER;**
- **REGULATORY AFFAIR SPECIALIST;**
- **PUBLIC AFFAIR MANAGER;**
- **RICERCATORI SCIENTIFICI;**
- **JR PRODUCT MANAGER;**
- **MARKET RESEARCH SPECIALIST.**

SBOCCHI OCCUPAZIONALI

- Stage
- jr. Product Manager
- Product Specialist
- Key Account Manager
- Area Manager
- Manager Market Access
- Regulatory Manager
- Sales Manager
- Informatore Scientifico Specialist

TITOLO RILASCIATO

Diploma di specialista in Marketing e Market Access Farmaceutico.

IN CHE MODO FAVORIAMO L'INSERIMENTO NEL LAVORO?

- Inserimento nella nostra banca dati di ricerca e selezione del personale farmaceutico.
- Invio del curriculum alla fine del corso alle nostre aziende partner (Farmaffari) che hanno contribuito alla creazione del corso.
- Possibilità di stage post corso con le aziende partner.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Il costo per la quota ordinaria è di €2.000 oltre IVA (Totale € 2.440)

Il costo per studenti universitari e soci ANCTF, per lavoratori in mobilità o disoccupati e per le iscrizioni anticipate (entro 30 giorni dall'inizio corso) è ridotto a €1.600,00 oltre IVA.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla alla casella email formazione@comunicazionefarmaceutica.it o al numero di fax +39.02.67.165.266



I DOCENTI

Dott. **Enrico Palma**

GENERAL MANAGER COMUNICAZIONE FARMACEUTICA, TRAINER INFORMAZIONI A DISTANZA

Prof. **Mariano Marotta**

PRESIDENTE E FONDATORE ASSOCIAZIONE NAZIONALE CHIMICI E TECNOLOGI FARMACEUTICI (AN CTF), PRESIDENTE E FONDATORE ASSOCIAZIONE ITALIANA OMEOPATIA (A.I.O.)

Dott. **Massimiliano De Blasi**

MARKETING MANAGER IN AZIENDA COMMERCIALE MULTINAZIONALE

Dott. **Claudio Zambon**

SALES MANAGER IN AZIENDA COMMERCIALE – TRAINER DIGITAL MARKETING

Dr. **Salvatore De Luca**

ESPERTO IN MARKETING AND SALES IN BOEHRINGER INGELHEIM

Dr. **Marco Marotta**

ESPERTO IN MARKET ACCESS GRUPPO RECORDATI

Dott.ssa **Ester Palma**

RESPONSABILE FORMAZIONE SCIENTIFICA ITALIA ED ESTERO

Dr.ssa **Rosa Merola**

MARKET ACCESS LEAD SANOFI

Prof. **Fabrizio Gianfrate**

DOCENTE DI MARKETING FARMACEUTICO UNIVERSITÀ DI FERRARA

PROGRAMMA

L'EVOLUZIONE DEL MARKETING

- I diversi approcci nel tempo
- Le differenze e le similitudini del farmaceutico con altri settori merceologici

IL CUSTOMER JOURNEY

- I molteplici clienti del mondo del farmaceutico
- Il cliente al centro
- Il *patient journey*
- L'importanza di individuare e presidiare tutti i touchpoints

IL NUOVO PROCESSO D'ACQUISTO

- La centralità del digital ed i *digital trends*
- Esperienza 360°
- Tutti gli step del funnel d'acquisto
- Il *marketing multichannel*
- La pubblicità: offline vs online
- Approccio *multi-device* e *multi-channel*
- La capacità di influenzare i clienti
- L'uso dei *social network*
- L'importanza di un cliente fedele

GLI AFFARI REGOLATORI: NORME E MODELLI

LE FARMACIE E IL NUOVO SCENARIO COMPETITIVO

- Il nuovo punto vendita
- L'e-commerce

MARKET ACCESS DI PRIMO LIVELLO

PROJECT MANAGEMENT

SALES MANAGEMENT

- Il nuovo informatore scientifico
- L'informatore scientifico remoto
- La forza vendita come anello di congiunzione

BUSINESS PLAN FARMACEUTICO E MARKETING PLAN

ESERCITAZIONE PRATICA FINALE

COSA: Corso di formazione in
**IL NUOVO MARKETING FARMACEUTICO
"MARKETING DIGITALE INNOVATIVO MULTICANALE,
MARKET ACCESS E SALES FARMACEUTICO"**

DOVE: **MILANO** - VIA CASCINA VENINA 7
20090 ASSAGO (MI).
ROMA - VIA CARLO CONTI ROSSINI 26
00147 ROMA

TIPOLOGIA DI CORSO: Formazione full immersion articolata in sessioni teoriche e pratiche.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: La quota di partecipazione ordinaria è di € 2.000,00 oltre IVA, Totale € 2.440,00. Per le iscrizioni anticipate (entro 30 giorni dall'inizio del corso) è ridotto a **€1.600,00** oltre IVA. È possibile frazionare l'importo in rate mensili.

MODALITÀ DI PAGAMENTO: La quota di partecipazione va corrisposta in un'unica soluzione o in rate mensili, a mezzo bonifico bancario, Paypal o vaglia postale.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE: Compila la scheda di iscrizione e inviala via email a formazione@comunicazionefarmaceutica.it o via fax al numero: 02-67.165.266

SCHEDA D'ISCRIZIONE AL CORSO DI FORMAZIONE IN



IL NUOVO MARKETING FARMACEUTICO "MARKETING DIGITALE INNOVATIVO MULTICANALE, MARKET ACCESS E SALES FARMACEUTICO"

MILANO - Via Cascina Venina 7
20090 Assago

ROMA - Via C. Conti Rossini 26
00147 Roma



DATI PERSONALI DEL PARTECIPANTE

NOME E COGNOME:

LUOGO E DATA DI NASCITA:

RESIDENTE IN:

VIA:

PROV: CAP:

TEL.: FAX:

RAGIONE SOCIALE:

CODICE FISCALE:

PARTITA IVA:

TITOLO DI STUDIO:

ATTUALE OCCUPAZIONE:

E-MAIL:

QUOTA DI PARTECIPAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

QUOTA DI PARTECIPAZIONE* per le iscrizioni entro 30 giorni dall'inizio del corso è ridotta a €1.600,00 oltre IVA (Totale €1.952,00).

MODALITÀ DI PAGAMENTO:

- BONIFICO BANCARIO** (indicante il nome del partecipante) intestato a:
COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L.
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA C/C N.: 000003177955 - ABI: 01030 -
CAB: 03405 - CIN: D - IBAN: IT73D0103003405000003177955
- PAYPAL** (indicante il nome del partecipante) verso l'indirizzo email:
sales@comunicazionefarmaceutica.it
- VAGLIA POSTALE** (indicante il nome del partecipante) intestato a:
COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L.
Piazza IV Novembre, 4 20124 Milano (MI)

*Quota di partecipazione ordinaria è di € 2.000,00 oltre IVA, Totale € 2.440,00

CLAUSOLE CONTRATTUALI

- 1 - **PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE:** L'iscrizione si intende perfezionata al momento della ricezione da parte di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. della presente scheda debitamente compilata e sottoscritta per accettazione.
- 2 - **RECESSO:** Perfezionata l'iscrizione, è possibile esercitare il diritto di recesso entro 5 (cinque) giorni dall'inoltro della scheda, mediante invio di r.a.r. ad Comunicazione Farmaceutica srl, sede amministrativa Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano (MI) ed anticipata al fax 02.67.165.266: in tal caso Comunicazione Farmaceutica provvederà al rimborso della quota eventualmente versata dal recedente, senza nessun addebito. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il limite indicato e fino al giorno prima dell'inizio del master/corso Comunicazione Farmaceutica s.r.l. sarà autorizzata a fatturare il 30% (+IVA) dell'intera quota di iscrizione. In caso di mancata presentazione del Partecipante all'inizio del Corso, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. emetterà fattura per l'intero importo e tratterà la quota già versata, fatta salva la possibilità del Partecipante di utilizzare la quota per iscriversi ad un'altra edizione o ad altro corso di pari importo.
- 3 - **CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA:** Per esigenze di natura organizzativa e didattica, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. si riserva la facoltà di rinviare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata ai Partecipanti, che avranno la possibilità di partecipare all'edizione successiva. In caso di volontà diversa del Partecipante, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. provvederà all'integrale restituzione della quota d'iscrizione eventualmente già versata.
- 4 - **CONDIZIONI RILASCIO DIPLOMA:** Al termine del Corso verrà rilasciato un Diploma di Specialista nell'ambito del Corso frequentato ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.
- 5 - **RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI:** I Partecipanti ai Corsi sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, ai supporti didattici, alle attrezzature e a quant'altro presente nei locali dove si svolgono i corsi. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, uso dotazioni informatiche ecc.).
- 6 - **PRIVACY:** Il trattamento dei dati personali viene svolto nell'ambito della banca dati di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. e nel rispetto di quanto stabilito dalla L.196/03 sulla tutela dei dati personali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi Lei potrà richiedere in qualsiasi momento la cancellazione. Qualora non desideri ricevere ulteriori comunicazioni sulle nostre iniziative la preghiamo di barrare la casella qui accanto
- 7 - **CONTROVERSIE:** Per ogni controversia sull'interpretazione, esecuzione e applicazione sarà competente esclusivamente il Foro di Milano (MI) con esclusione di qualsiasi altro Foro.

LUOGO E DATA

FIRMA DEL PARTECIPANTE

(Se la partecipazione è a carico dell'Azienda, apporre solo la firma del legale rappresentante ed il timbro aziendale)

La scheda di partecipazione va inviata via email a: formazione@comunicazionefarmaceutica.it o in alternativa al fax 02.67.165.266

Comunicazione Farmaceutica S.r.l. - P.IVA IT08697850967 Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano MI

tel.: 02.826.21.95 - fax: 02.67.165.266 - formazione@comunicazionefarmaceutica.it - www.comunicazionefarmaceutica.it