

Corso di formazione intensivo

LE NUOVE COMPETENZE PER L'INFORMATORE SCIENTIFICO DI OGGI E DOMANI

con conseguimento del

Diploma di Informatore Specialista

MILANO
VIA CASCINA VENINA 7 – 20090
ASSAGO (MI)
200 mt. dalla fermata Metro 2
Assago-Milanofiori.

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 mondo farmaceutico sta attraversando una fase complessa di profonda trasformazione che vede, oltre i farmaci, soprattutto i fitofarmaci e nutraceutici, i principali protagonisti del monopolio del mercato.

Il cambiamento della figura del medico, dei Farmacisti, la nuova figura del paziente informato ed al centro di ogni azione di marketing, il nuovo approccio delle aziende farmaceutiche, l'introduzione di tecniche web di visibilità, ha creato per l'informatore la necessità di nuove competenze e nuovi modelli di approccio.

Alla luce di questa evoluzione diversa, ma non per questo poco stimolante, il "nuovo isf" deve possedere determinate competenze per affermarsi, in modo efficiente e professionale, in un mercato sempre più competitivo.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è far acquisire al professionista, le giuste competenze per affrontare il nuovo mercato farmaceutico con tecniche vincenti, modelli comunicativi innovativi, capacità manageriali e conoscenze di marketing, per affrontare, già preparato, il cambiamento attuale e poterlo gestire in maniera più facile, rapida e stimolante.

Avere la possibilità di includere al curriculum un corso ricco di competenze e nozioni per differenziarsi ed emergere nella nuova figura di informatore scientifico innovativo.

I DESTINATARI

Il Master di formazione è indirizzato:

- AI GIOVANI STUDENTI LAUREANDI O LAUREATI in materie scientifiche (vecchio e nuovo ordinamento), che intendano ricoprire tale ruolo con una preparazione oltre che teorica anche pratica;
- AGLI ISF NEOFITI che intendano approfondire e migliorare le loro competenze commerciali e relazionali del proprio lavoro per ottenere risultati rapidi e competenze innovative;
- AGLI ISF SENIOR che intendano aggiornarsi e rivoluzionare il proprio modello organizzativo e comunicativo adattandolo alle nuove esigenze del mercato farmaceutico attuale;
- ALLE AZIENDE FARMACEUTICHE che vogliono formare i loro informatori che vogliono aggiornare la loro rete di informatori /agenti.

SBOCCHI OCCUPAZIONALI

Informatore scientifico e agente farmaceutico.

Inserimento negli elenchi di selezione del personale (ISF).

TITOLO RILASCIATO

Diploma di informatore specialista.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Il costo per la quota ordinaria è di €800,00 oltre IVA (Totale € 976,00)

Il costo per studenti universitari e soci ANCTF, per lavoratori in mobilità o disoccupati e per le iscrizioni anticipate è ridotto a €600,00 oltre IVA, (Totale € 732,00)

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

LO STAFF DEI DOCENTI

Prof. Mariano Marotta

Direttore STUDIO SVIMM - professore a contratto di affari regolatori di varie università italiane - autore del volume: "l'esperto in affari regolatori".

Dott. Giovanni Gabrielli

Professore a contratto Università Statale Milano - Coach e trainer per aziende farmaceutiche - preparatore mentale Federazione Italiana Sport Invernali.

Dott. Enrico Palma

Esperto in Informazione Scientifica Farmaceutica - Esperto in Strategie di Vendita Farmaceutica - CEO Comunicazione Farmaceutica - Direttore Generale Farmaffari - Accademico A.E.R.E.C.

Dott.ssa Ester Palma

Responsabile della formazione per Comunicazione Farmaceutica.

Dott. Massimiliano De Blasi

Marketing manager in azienda commerciale multinazionale.

Dott. Andrea Bonaconza

STUDIO SVIMM- esperto in regolatorio per cosmetici e dispositivi medici.

Dott.ssa Stefania Alvino

Multichannel manager presso Daiichi Sankyo.

Dr. Mario Pisano

Esperto in marketing e sales in aziende farmaceutiche.

Dr. Salvatore De Luca

Esperto in marketing e sales in PharmaLine - ex Sales Boheringer Ingelheim.

Dott. Marco Marotta

Esperto in market access e sales per multinazionale Recordati S.p.A.

I SESSIONE**IL MONDO DEL FARMACO**

- PTN (prontuario terapeutico nazionale)
- Classificazione dei farmaci e ricetta medica
- Farmaci biologici
- Farmaci generici e concetto di bioequivalenza
- Farmaci biosimilari
- Farmaci senza obbligo di prescrizione: otc e sop
- Farmaci omeopatici
- Farmaci del “benessere” (integratori, nutraceutici, fitofarmaci)
- Andamento del mercato degli integratori

EVOLUZIONE DEL MERCATO FARMACEUTICO

- L'avvento dei medicinali generici : l'impatto delle scadenze brevettuali
- La ricerca degli anni '70 e '80: i grandi blockbuster
- L'insufficienza delle risorse: misure di contenimento della spesa farmaceutica
- La domanda di nuove terapie
- La partnership come nuovo modello di business

IL MERCATO FARMACEUTICO

- Definizione e principi del “mercato”
- Definizione del concetto di marketing: le 4 P
- Il bene “salute” come bene di mercato: differenze e peculiarita'
- Le leve della promozione
- La segmentazione nel mercato farmaceutico
- Target E Targeting
- Segmentazione dei target: i diversi criteri
- Concetto di “posizionamento”: i criteri e le strategie da applicare
- L'analisi swot come strumento di pianificazione strategica

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

II SESSIONE**COMUNICAZIONE E TECNICHE DI VENDITA**

- Le quattro cose da sapere per presentare il proprio farmaco al medico
- Cos'è la “comunicazione efficace”
- La tecnica CVB: caratteristiche-vantaggi-benefici
- Esempi di tecniche CVB
- Cos'è e come si effettua un'intervista: la tecnica A.I.D.A.
- L'intervista secondo l'isf e secondo il medico: differenze
- Richiesta prescrittiva: come effettuarla?
- Frasi “killer” della vendita: mai dire...
- Gestione delle obiezioni
- Gestione di un multitasking
- Gestione dell'informazione di un farmaco e di un nutraceutico: differenze
- L'importanza del lavoro in team (video)

SISTEMA INSIGHTS DISCOVERY (La comprensione di se' e degli altri)

- Adattamento, sintonia e versatilità nella comunicazione con il medico
- I colori insights (il linguaggio dei colori per descrivere il comportamento)
- Quale colore ti assomiglia di più' (giallo sole-verde natura-blu mare-rosso fuoco)
- Approccio ai colori: stili di comunicazione con il medico
- Quando i punti di forza diventano punti di debolezza
- L'importanza del linguaggio paraverbale: ritmo di presentazione, linguaggio del corpo, utilizzo del tempo.
- Tabella riassuntiva

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

III SESSIONE**ESERCITAZIONE PRATICA E PROJECT WORKS**

- Questionario sugli argomenti della ii sessione
- Questionario sul sistema insights discovery
- Test sulla propria personalita' (che colore sei?)

PROJECT WORK: I PARTECIPANTI SARANNO SUDDIVISI IN GRUPPI A CUI VERRANNO AFFIDATI DIVERSI PRODOTTI DA SVILUPPARE IN TERMINI DI:

- Analisi CVB (identificare tutte le possibili caratteristiche-vantaggi-benefici)
- Analisi SWOT del prodotto (punti di forza e punti di debolezza)
- Prove d'intervista: gestione del visual, applicazione tecniche di vendita, gestione delle obiezioni, stili di comunicazione con il medico
- Analisi e confronto delle interviste fra i partecipanti: cosa è andato bene e cosa si può migliorare.
- Correzione e rilascio dei questionari

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

IV SESSIONE**INDICATORI DI ATTIVITA'**

- Portafoglio medici: media visite e media visite ponderata
- Copertura e frequenza
- Ciclo di attivita' e turno

INDICATORI DI PRESTAZIONE: LETTURA E INTERPRETAZIONE

- Ims health: sell-in e sell-out
- Dato a valore e dato a quantita'
- Dato progressivo
- Quota di mercato
- Indice di prestazione e indice di evoluzione
- Assorbimento teorico ed effettivo

L'OPERATIVITA' DELL'ISF SUL CAMPO

- Pianificazione, azione, verifica, analisi del dato ripianificazione
- Dove vado, da chi vado, come ci vado, perchè ci vado, cosa gli dico
- L'importanza del post-visita per la segmentazione e il targeting
- Come costruire e gestire lo schedario
- "Scappatoie" ad alcuni ostacoli (appuntamenti a lungo termine)
- Come gestire la seconda intervista dallo stesso medico
- Come mi accorgo se un medico mi sta "seguendo" oppure no?
- Il passaggio in farmacia

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

COSA: Corso di formazione in
**L'INFORMATORE SCIENTIFICO
DEL FARMACO**

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 € 800,00 oltre IVA, Totale € 976,00. Per le iscrizioni anticipate (entro 30 giorni dall'inizio del corso) è ridotto a **€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



LE NUOVE COMPETENZE PER L'INFORMATORE SCIENTIFICO DI OGGI E DOMANI

MILANO - Via Cascina Venina 7
20090 Assago (MI)

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 ORDINARIA:

€ 800 oltre IVA (Totale € Totale € 976,00)

QUOTA DI PARTECIPAZIONE RIDOTTA:

€ 600,00 oltre IVA (Totale € 732,00).

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)

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 dal regolamento europeo GDPR 2016/679 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. Informativa completa su www.comunicazionefarmaceutica.it/privacy.php
- 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

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