

Pharma Business School

Milano, sede AISM Via Olmetto 3
 7 gg full time:
 25/26/27 Febbraio - Winter Section
 14/15/16 Maggio - Summer Section
 14 Giugno Open Day

PROGRAMMA - WINTER SECTION

25/26/27 Febbraio 2013		
1° Giorno 25 Febbraio		
h. 09.00 - 09.30	Apertura del Corso	Fausto Volontè
Marketing Plan: strategy		
h. 09.30 - 10.30	Obiettivi e contenuti del piano di marketing.	Maurizio Castorina
h. 10.30 - 10.45	Coffee Break	
h. 10.45 - 11.45	Filosofia e strategia: il valore del Marketing Plan.	Gianluca Gala / Mauro Casanova Moroni
h. 11.45 - 12.45	Patient flow, potenziale di mercato e business insight.	Stefano Romandini / Giuseppe Venturelli
h. 12.45 - 14.00	Colazione di lavoro	
h. 14.15 - 15.15	Positioning.	Fausto Volontè
h. 15.15 - 16.15	Action plan, segmentation and targeting.	Arnaldo Scarrone
h. 16.15 -16.30	Coffee Break	
h. 16.30 -17.30	Le normative: vincoli ed opportunità.	Sonia Selletti

2° Giorno 26 Febbraio		
Marketing Plan: execution		
h. 09.30 - 10.30	Analisi vendite (risultati, performance, KPI, BC matrix).	Roberto Palmieri
h. 10.30 - 11.30	Source of business.	Claudio Galbiati
h. 11.30 - 11.45	Coffee Break	
h. 11.45 - 12.45	I canali distributivi ed il ruolo delle PH.	Giovanni B. Colombo
h. 12.45 - 14.00	Colazione di Lavoro	
h. 14.15 - 15.15	Web Marketing, e-detaling.	Franco Ricchiuti
h. 15.15 - 16.15	Analisi dei costi, P&L; casi di specie.	Massimiliano Marchesi
h. 16.15 - 16.30	Coffee Break	
h. 16.30 - 17.30	Budgeting e controlling.	Andrea Marazzi

3° Giorno 27 Febbraio		
Marketing Plan: public speaking		
h. 09.30 - 11.30	Tecniche di presentazioni: storie ordinarie e straordinarie.	Andrea Bertinotti
h. 11.30 - 11.45	Coffee Break	
h. 11.45 - 12.45	The world is stage: tra Konstantin Stanislavsky e Steve Jobs.	Enrico D'Aiuto
h. 12.45 - 14.00	Colazione di Lavoro	
h. 14.15 - 16.15	Preparazione dei casi in lingua inglese (progetti presentati in azienda rivisti e corretti con i tutor AISM).	Ian Becattelli
h. 16.15 - 16.30	Coffee Break	
h. 16.30 - 17.30	Presentazione progetti.	

PROGRAMMA - SUMMER SECTION
14/15/16 Maggio
1° Giorno 14 Maggio

Apertura del Corso	Maurizio Maeschiari
Brand Building: le basi	
Come si costruisce un brand;	Cedric de Thysebaert
Come si mantiene un brand;	M. Mioli
Customer Loyalty; Brand Equity;	Gabriele Lusignani
Chi siamo, cosa vendiamo;	Enrico D'Aiuto
Quale il valore per chi acquista;	F. Pugliese

2° Giorno 15 Maggio

Brand Management: i temi	
Business Model;	P. Cionini
Targeting, hyper targeting;	Francesca Rampi
Brand communication via media	Massimo Vergnano
Accounting model conto economico;	Marcello Frontini
Market access I/II level;	Marina Panfilo/Antonio Maiorano
KAM Management;	Luca Fabbri
Pricing strategy by category	Maurizio Castorina

3° Giorno 16 Maggio

Brand Experience: Case History & Open Discussion	
Lansoprazolo (inibitori di pompa);	Paolo La Commare
Foster (antiasma);	Giuseppe Chiericatti
Zutectra (immunoglobuline);	Giuliano Tagliabue
Actelion (orphan drugs);	Paolo Buser

PROGRAMMA - OPEN DAY
**OPEN DAY
14 Giugno**

"Stanotte ho fatto un sogno....." Il ruolo dei Manager/Imprenditori/Accademici tra Visioni e Passioni	Manager Imprenditori Accademici
---	---------------------------------------

QUOTE di PARTECIPAZIONE:

PHARMA BUSINESS SCHOOL	
ASSOCIATI AISM in regola con la quota associativa annuale € 875,00 (6 nominativi)	
Per la partecipazione al Corso Pharma Business School 7 gg full time: 3 gg Winter Section - 3 gg Summer Section - 1 gg Open Day	€ 2.500,00 FUORI CAMPO IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
NON ASSOCIATI	
Per la partecipazione al Corso Pharma Business School 7 gg full time: 3 gg Winter Section - 3 gg Summer Section - 1 gg Open Day	€ 3.500,00 + IVA
<p>Le quote di partecipazione comprendono: il materiale didattico messo a disposizione dai docenti, due coffee break (mattina e pomeriggio), light lunch/colazione di lavoro.</p> <p>Sono previste agevolazioni economiche per le Aziende che iscrivono più partecipanti, per i Professionisti ed i Privati interessati al Corso.</p> <p>Per ulteriori informazioni: Segreteria AISM Sig.ra Laura Abà info@aism.org</p>	

SCHEDA di ISCRIZIONE PHARMA BUSINESS SCHOOL
7 gg full time: 25-26-27 Febbraio 2013 - Winter Section
14-15-16 Maggio 2013 - Summer Section - 14 Giugno 2013 Open Day

DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome & Nome _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____ prov. _____

Tel. diretto _____ Cell. _____

e-mail _____

Ruolo in Azienda _____

Area Aziendale di Appartenenza _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____

Indirizzo _____ N. _____

CAP _____ Città _____ prov. _____

Tel. _____ Fax _____

Partita IVA _____

Codice Fiscale _____

CLAUSOLE CONTRATTUALI

1. Iscrizione - La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail info@aism.org **AISM** Associazione Italiana Marketing Via Olmetto 3 – 20123 Milano - Tel. 02/863293, che invierà conferma scritta di avvenuta accettazione.

2. Quota di Partecipazione e Modalità di Pagamento:

- **Soci AISM** € 2.500,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
 - **Non Soci** € 3.500,00 + IVA
- Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione a mezzo:
- bonifico bancario da effettuarsi sul c/c 40866457 intestato *AISM Associazione Italiana Marketing* Unicredit Banca ag. 00216 Milano Carrobbio
 ABI 02008 CAB 01616 CIN G
 IBAN IT 73 G 02008 01616 000040866457
 BIC SWIFT UNCRITB1216

3. Tempi e Modalità di Recesso

E' possibile richiedere la restituzione della quota di iscrizione versata se il recesso avviene entro 10 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo. La disdetta dovrà essere comunicata a mezzo fax o email dopo nostra dichiarazione di ricezione.

4. Variazioni di Programma

AISM Associazione Italiana Marketing si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione a mezzo fax o e-mail ai partecipanti entro tre giorni lavorativi prima della data di inizio del corso, in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. Altresì si riserva la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

5. Foro Competente

Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.

6. Privacy Informativa ai sensi dell' art. 13 DLGS 30.06.2003, N. 196 e successive modificazioni. Ai sensi del DLGS N. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi. I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via email, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di **AISM Ass. Italiana Marketing**. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della Legge aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo indicato in calce.

Qualora non desidero la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e email) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.

Qualora non desidero ricevere ulteriori informazioni, barri la casella.

 Firma per accettazione (con timbro per azienda)

 Firma e timbro per specifica approvazione delle clausole 4,5.(art. 1341 2 ° comma Codice Civile)

 Data



AISM

ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING