



IL MARKETING CHC

Milano, 19 Maggio 2016 ore 10.00-13.00 14.00-17.00
Sede del Corso: Milano presso **Maxer Consulting**
Via Leon Battista Alberti, 5

INTRODUZIONE

Gli ultimi anni sono stati densi di cambiamenti nel mondo della sanità, le varie manovre volte a stabilizzare la spesa hanno portato sconvolgimento nel mondo della farmacia ed il comparto CHC ne è uscito completamente ridisegnato, tanto che si può tranquillamente parlare di una vera e propria rivoluzione copernicana per il canale e gli operatori che vi lavorano. Il corso si prefigge di fornire ai vari partecipanti le chiavi per interpretare i cambiamenti e saper gestire al meglio i prodotti che i cittadini possono acquistare liberamente in farmacia.

OBIETTIVI

Fornire gli elementi base per interpretare al meglio il ruolo del Product Manager di un prodotto CHC nel nuovo contesto.

SVILUPPO DEL CORSO & PROGRAMMA

Il corso è strutturato in una giornata d'aula: Mercoledì 19 Maggio ore 10.00-13.00 e 14.00-17.00

L'AMBIENTE IN CUI CI TROVIAMO AD OPERARE

Modulo: **Tutto cambia (mattinata)**

- I macro trend che spingono il cambiamento
- La crisi dello stato sociale e la spending review
- La scadenza dei brevetti ed i farmaci equivalenti
- Il mondo che verrà: l'evoluzione del comparto farmaceutico
- La concorrenza non è più solo farmaGoogle e gli altri

Modulo: L'ascesa di una nuova figura: il super paziente

- L'informazione pervasiva ed ubiquitaria come l'ossigeno!
- Maggiore conoscenza, maggiore autonomia
- Il paziente super informato ed autonomo
- Tutti hanno dei followers a cui raccontare esperienze ed emozioni

Modulo: La farmacia, il luogo dove si acquista benessere

- La farmacia italiana: una realtà in equilibrio tra mercato e politica
- L'evoluzione dei luoghi dove comperare il farmaco
- Le catene di farmacie: un fenomeno in ascesa di cui tenere conto
- L'evoluzione del mix dei ricavi e l'evoluzione del modello di business
- Gli elementi del retail mix della farmacia
- Cosa chiede la farmacia all'industria?

Testimonianza aziendale

Dottor Santo Barreca AD Rete Farmacisti Preparatori

Pausa Pranzo: ore 13.00 – 14.00

COME SVOLGERE AL MEGLIO IL PROPRIO RUOLO

Modulo: Il Marketing al tempo dei social media

- La fine del marketing classico, le persone sono proattive e scelgono!
- Da Outbound a Inbound Marketing
- I vantaggi dell'Inbound Marketing
- Il web marketing: strumento flessibile che si adatta al prodotto Pharma
- L'uso di Facebook per promuovere l'immagine dei prodotti

Modulo: Il ruolo del PM nel nuovo contesto

- Missione creare relazioni: il ruolo del PM
- Conoscere i propri clienti, condizione necessaria ma non sufficiente
- Il valore delle idee: la creatività al comando
- Le innovazioni di marketing
- Pianificare correttamente le azioni
- Cosa vogliamo fare in futuro: il piano di marketing

Docente: **Giulio Cesare Pacenti**

Laureato in Farmacia, ha conseguito un MBA. Dopo aver lavorato nell'Industria Farmaceutica e nelle più prestigiose società di consulenza italiana, ha dato vita a Pharma Consulting Group, struttura specializzata nel canale farmacia. È autore di diverse pubblicazioni nel settore farmaceutico. Associato AISM

QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

- Associati AISM € 350
fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- Non associati € 500 + IVA

Le quote comprendono: materiale didattico, coffee break.

Ulteriori Informazioni:

Segreteria AISM info@aism.org

Tel. 02 77790415

SCHEDA DI ISCRIZIONE IL MARKETING CHC

Milano, 19 Maggio 2016 ore 10.00-13.00 14.00-17.00
Sede del Corso: Milano presso **Maxer Consulting** Via Leon Battista Alberti, 5

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

- Iscrizione** - La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail info@aism.org AISM Associazione Italiana Sviluppo Marketing, P.le R. Morandi, 2 - 20121 Milano - Tel. 02/77790415, che invierà conferma scritta di avvenuta accettazione.

2. Quota di Partecipazione e Modalità di Pagamento:

- **Soci AISM** € 350,00
fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
- **Non Soci** € 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
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 e-mail dopo nostra dichiarazione di ricezione.

4. Variazioni di Programma

AISM Associazione Italiana Sviluppo 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 e-mail, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di **AISM Ass. Italiana Sviluppo 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 desiderate la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e e-mail) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.
Qualora non desiderate 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 _____