

## PHARMA BUSINESS SCHOOL

Milano, sede AISM Via Olmetto 3  
6 gg full time

1/2/3 Aprile 2014 Winter Section  
6/7/8 Maggio 2014 Summer Section

### PROGRAMMA - WINTER SECTION

1/2/3 Aprile 2014		
<b>1° Giorno Martedì 1 Aprile ore 10.00 - 17.45</b>		
h. 10.00 - 10.15	Apertura del Corso	Maurizio Meschiari
<b>Marketing Plan: Strategy</b>		
h. 10.15 - 11.30	Il valore del Marketing Plan.	Mauro Casanova Moroni
h. 11.30 - 13.00	Patient flow, potenziale di mercato e business insight.	Paola Parenti
h. 13.00 - 14.15	Colazione di lavoro	
h. 14.15 - 15.45	La filosofia del marketing farmaceutico.	Enrico D' Aiuto
h. 15.45 - 16.00	Coffee Break	
h. 16.00 - 17.45	Action plan, segmentation and targeting.	Arnaldo Scarrone

**2° Giorno Mercoledì 2 Aprile ore 9.15 - 17.45**

**Marketing Plan: Execution**

h. 09.15 - 11.00	Analisi vendite (risultati, performance, KPI, BC matrix).	Roberto Palmieri
h. 11.00 - 11.15	Coffee Break	
h. 11.15 - 13.00	Brandology.	Maurizio Mioli
h. 13.00 - 14.15	Colazione di Lavoro	
h. 14.15 - 15.45	I canali distributivi ed il ruolo delle farmacie.	Roberto Giampietri
h. 15.45 - 16.00	Coffee Break	
h. 16.00 - 17.45	P&L. Budgeting e controlling	Fabio Pastori

**3° Giorno Giovedì 3 Aprile ore 9.00 - 17.00**

**Marketing Plan: Public speaking**

	Tecniche di presentazioni: storie ordinarie e straordinarie.	Andrea Bertinotti
	Coffee Break	
	The world is stage: tra Konstantin Stanislavsky e Steve Jobs.	Enrico D'Aiuto
	Colazione di Lavoro	
	Presentazione progetti.	

## PROGRAMMA - SUMMER SECTION

**6/7/8 Maggio 2014**

### 1° Giorno Martedì 6 Maggio ore 10.30 - 17.45

h. 10.30 - 11.30	Apertura del Corso Presentazione della Ricerca AISM sui nuovi profili professionali	Fausto Volontè
<b>Brand Building: Le Basi</b>		
h. 11.30 - 13.00	Positioning.	Fausto Volontè
h. 13.00 - 14.15	Colazione di lavoro	
h. 14.15 - 15.45	Case History	Paolo Buser
h. 15.45 - 16.00	Coffee Break	
h. 16.00 - 17.45	Brand plan insights based.	Massimiliano Marchesi

<b>2° Giorno Mercoledì 7 Maggio ore 9.00 - 17.45</b>		
<b>Brand Management: le nuove frontiere del Pharma &amp; Brand Experience</b>		
h. 9.00 - 10.30	Web Marketing. Nuove opportunità per il pharma e per il Brand.	Ludovico Baldessin
h. 10.30 - 11.00	Coffee Break	
h. 11.00 - 12.30	L'uso del neuromarketing per la valorizzazione del brand.	Francesco Gallucci
h. 12.30 - 14.00	Colazione di lavoro	
h. 14.00 - 15.30	Il ruolo del Market Access e del Regional Affairs ai tempi della spendig review.	Luca Fabbri
h. 15.30 - 15.45	Coffee Break	
h. 15.45 - 17.15	Case History	Giuseppe Chiericatti
h. 17.15 - 17.45	Open discussion	Team

<b>3° Giorno Giovedì 8 Maggio ore 9.00 - 16.00</b>		
<b>Brand Experience: Market Access, Pricing &amp; Neuromarketing</b>		
h. 09.00 - 10.30	Market Access - aspetti storico-politici. Norme e regole del mondo Farma.	Antonio Maiorano
h. 10.30 - 10.45	Coffee Break	
h. 10.45 - 12.15	Source of Business.	Claudio Galbiati
h. 12.15 - 12.45	Open discussion	Team
h. 12.45 - 14.00	Colazione di lavoro	
h. 14.00 - 15.30	Pricing strategy.	Maurizio Castorina
h. 15.30 - 16.00	Questionari di valutazione e consegna attestati	AIMS & Team