

FORMAZIONE PHARMA

IL MARKETING CHC

Milano, sede AISM Via Olmetto 3

1^a sessione 6 h 28 Aprile 2015
ore 09.00-13.00 e 14.00-16.00
2^a sessione 6 h 29 Aprile 2015
ore 09.00-13.00 e 14.00-16.00

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 suddiviso in due sessioni di 6 ore così strutturate:

1^a Sessione:
Martedì 28 Aprile 2015 ore 09.00-13.00 e 14.00-16.00

L'AMBIENTE IN CUI CI TROVIAMO AD OPERARE

Modulo: **Il cambio di paradigma.**

- I macro trend che spingono il cambiamento
- La crisi dello stato sociale e la spendig review
- La scadenza dei brevetti ed i farmaci equivalenti
- Le nuove tecnologie e il modo della salute
- Il mondo che verrà: l'evoluzine del comparto farmaceutico
- La concorrenza non è più solo farma.....Google e gli altri

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
- Da curare a prevenire: il farmacista come allenatore della salute
- L'evoluzione del mix dei ricavi e l'evoluzione del modello di business
- Il category management: come il farmacista organizza lo spazio espositivo
- Gli elementi del retail mix della farmacie
- Cosa chiede la farmacia all'industria?

Testimonianza

Manuela Bandi Membro del Consiglio Direttivo di Federfarma Lombardia

2^a Sessione

Mercoledì 29 Aprile 2015 ore 09.00-13.00 e 14.00-16.00

COME SVOLGERE AL MEGLIO IL PROPRIO RUOLO

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: **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 ai prodotto Pharma
- L'uso di Facebook per promuovere l'immagine dei prodotti
- Il fenomeno App e la cristallizzazione del sapere

Testimonianza

Fabio di Gaetano AD di Argoserv esperto in Inbound Marketing

Modulo: **Il ruolo del PM nel nuovo contesto**

- Missione creare relazioni: il ruolo del PM
- Conoscere i propri clienti, condizione necessaria ma non sufficient
- 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



ASSOCIAZIONE ITALIANA 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 Phama Consulting Group, struttura specializzata nel canale farmacia. È autore di diverse pubblicazioni nel settore farmaceutico. Associato AISM

QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

- Associati AISM € 400,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- Non associati € 600,00 + IVA

Le quote comprendono: materiale didattico, coffee break.

Ulteriori Informazioni:

Segreteria AISM info@aism.org

Tel. 02 863293

**SCHEDA DI ISCRIZIONE****IL MARKETING CHC**

Milano, sede AISM Via Olmetto 3

1^ sessione 28 Aprile 2015

2^ sessione: 29 Aprile 2015

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** € 400,00
fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
- **Non Soci** € 600,00 + 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 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 desiderate la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e email) 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