



CORSO MARKETING FARMACEUTICO 2023

25 OTTOBRE 2023

1° Modulo PHARMA MARKETING BASE

Marketing Management
Digital Marketing

26 OTTOBRE 2023

2° Modulo PHARMA MARKETING AVANZATO

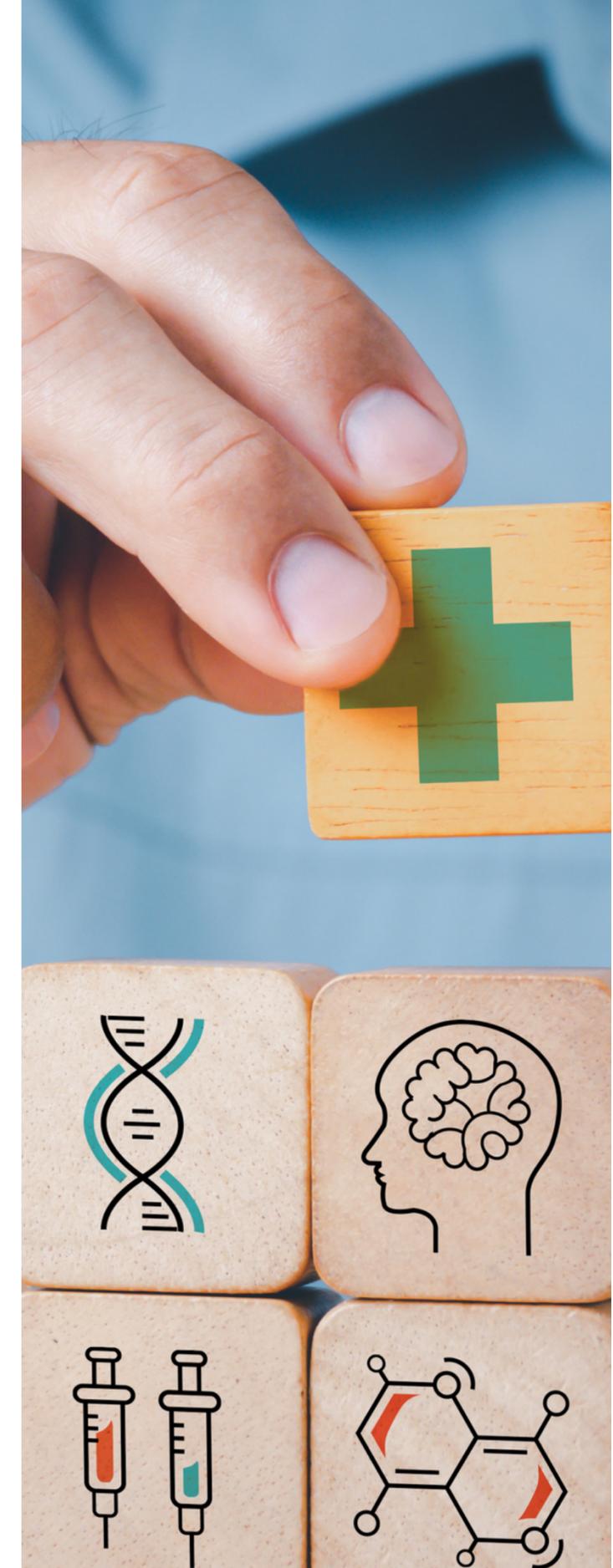
Market Access
Sales Management

Presentazione

Nell'attuale scenario della salute, caratterizzato da domanda di cure e offerta di strumenti terapeutici in rapida evoluzione, AISM si propone come un riferimento indipendente, aggiornato e fortemente motivato a diffondere la cultura del marketing nel mondo delle imprese e, in particolare, in quello di quelle farmaceutiche, nutraceutiche, dei medical device e delle digital therapies.

Basandosi su un network professionale ampio e dinamico, AISM approccia le attività di formazione con una faculty di solida esperienza professionale.

I docenti, manager, consulenti o insegnanti universitari, rappresentano la sintesi di una robusta conoscenza della teoria e di decenni di pratica in ruoli di primo piano nelle rispettive realtà professionali.



Presentazione

OBIETTIVI E ARTICOLAZIONE DEL CORSO

Il corso di **Pharma Marketing**, articolato nei moduli *Base* e *Avanzato*, propone una visione organica delle conoscenze e competenze che rappresentano le basi dei rapporti commerciali tra imprese produttrici di strumenti terapeutici e professionisti della salute.

Marketing Management, Digital Marketing, Market Access e Sales Management, i quattro argomenti previsti dal programma, offrono ai partecipanti un panorama esaustivo dei metodi e dei processi di marketing attraverso l'approfondimento di strumenti teorici, casi di studio ed esercitazioni mirate.

A CHI È RIVOLTO

Il Corso di Pharma Marketing si rivolge a **Marketing Manager, Digital Marketing Manager, Sales Managers, Specialist di Market Access e Health Technology Assessment**.

Esso rappresenta inoltre uno strumento di evoluzione professionale per informatori scientifici del farmaco e medical science liason orientati ad assumere responsabilità nelle direzioni Marketing and Sales.



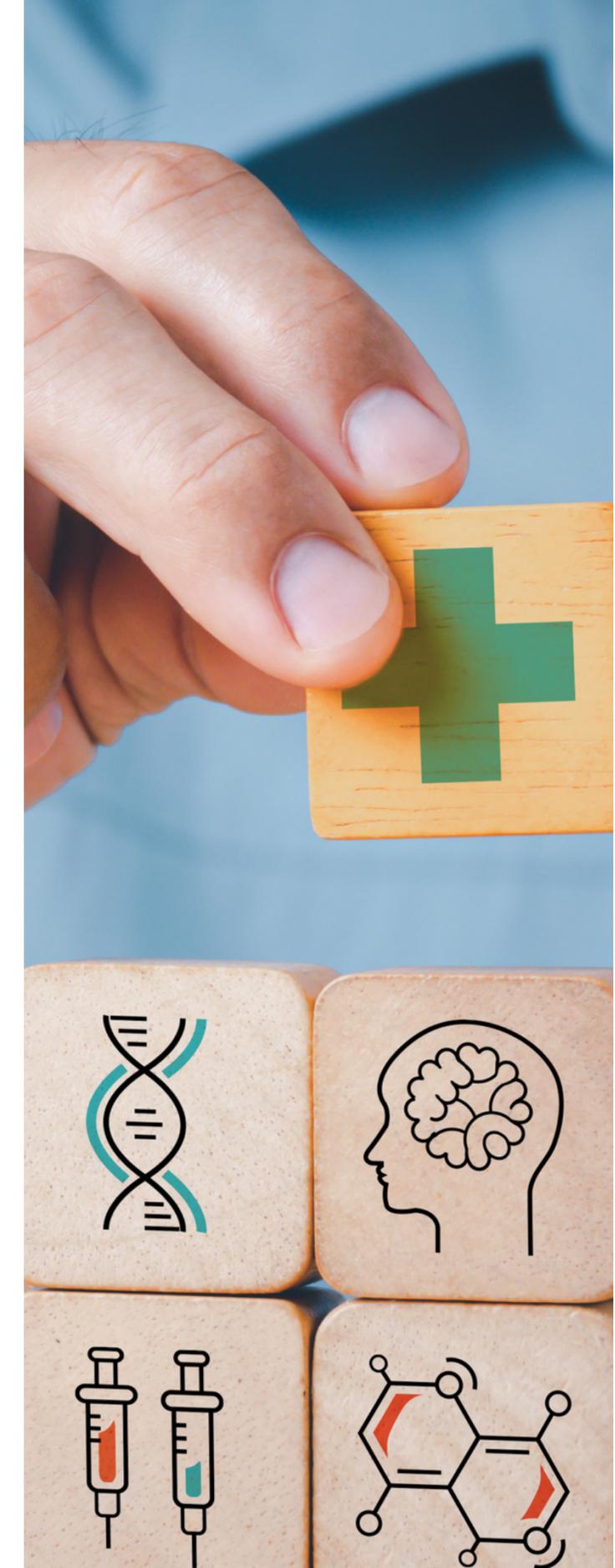
1° Modulo PHARMA MARKETING BASE

MARKETING MANAGEMENT

Mercoledì **25 Ottobre 2023** ore 09:00-13:00

Docente **Fausto Volontè**, Consultant

- Che cosa è il marketing e ruolo del Product Manager.
- Analisi di mercato e di prodotto (SWOT).
- Posizionamento e strategia competitiva.
- Attività di marketing (Marketing Mix): comunicazione, promozione, prezzo, accesso.
- Gestione portafoglio prodotti e ciclo di vita,
- Discussione casi/esercitazione: prodotto leader, challenger, follower, nicher.



1° Modulo PHARMA MARKETING BASE

DIGITAL MARKETING

Mercoledì **25 Ottobre 2023** ore 14:00-18:00

Docente **Massimo Zaninelli**, CEO Maxer Consultant s.r.l., Consigliere AISM

- **Tecnologie**

- Evoluzione del web, algoritmi, AI, deep learning e ... fattore umano.

- **Strategie**

- Elementi di digital advertising.
- Progettazione dei contenuti.

- **Applicazioni**

- Advertising e informazione medico-scientifica attraverso Social Media:
- Focus su B2C: Facebook e YouTube per Consumer Health e integratori.
- Focus su B2B: LinkedIn: Lead Generation e Account Based Marketing.

- **Case Study**

- Progetti di digital marketing nel Pharma.
- Profilazione dei comportamenti digitali: specialty care.



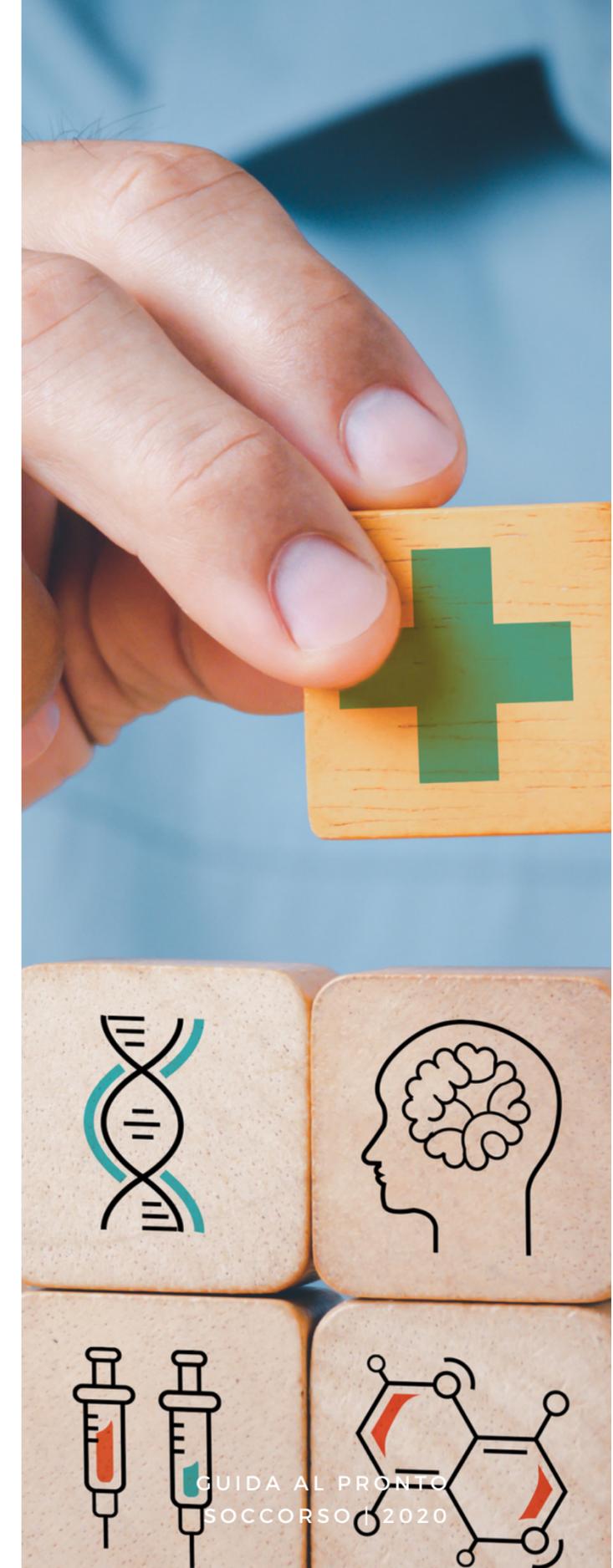
2° Modulo PHARMA MARKETING AVANZATO

MARKET ACCESS

Giovedì **26 Ottobre 2023** ore 09:00-13:00

Docenti: **Giorgio Lorenzo Colombo, Giacomo Matteo Bruno** Università di Pavia e S.A.V.E. S.r.l.

- **Analisi di scenario**
 - Organizzazione SSN.
 - Finanziamento.
 - Trend in Sanità.
 - Strumenti di gestione e contenimento della spesa.
- **Il Market Access in Italia**
 - Accesso in ambito regionale.
 - Pricing & Reimbursement.
 - Health Economics.
 - Health Technology Assessment.
 - Stakeholders Engagement.
- **Business Case**
 - Casi di accesso al mercato.



2° Modulo PHARMA MARKETING AVANZATO

SALES MANAGEMENT

Giovedì **26 Ottobre 2023** ore 14:00-18:00

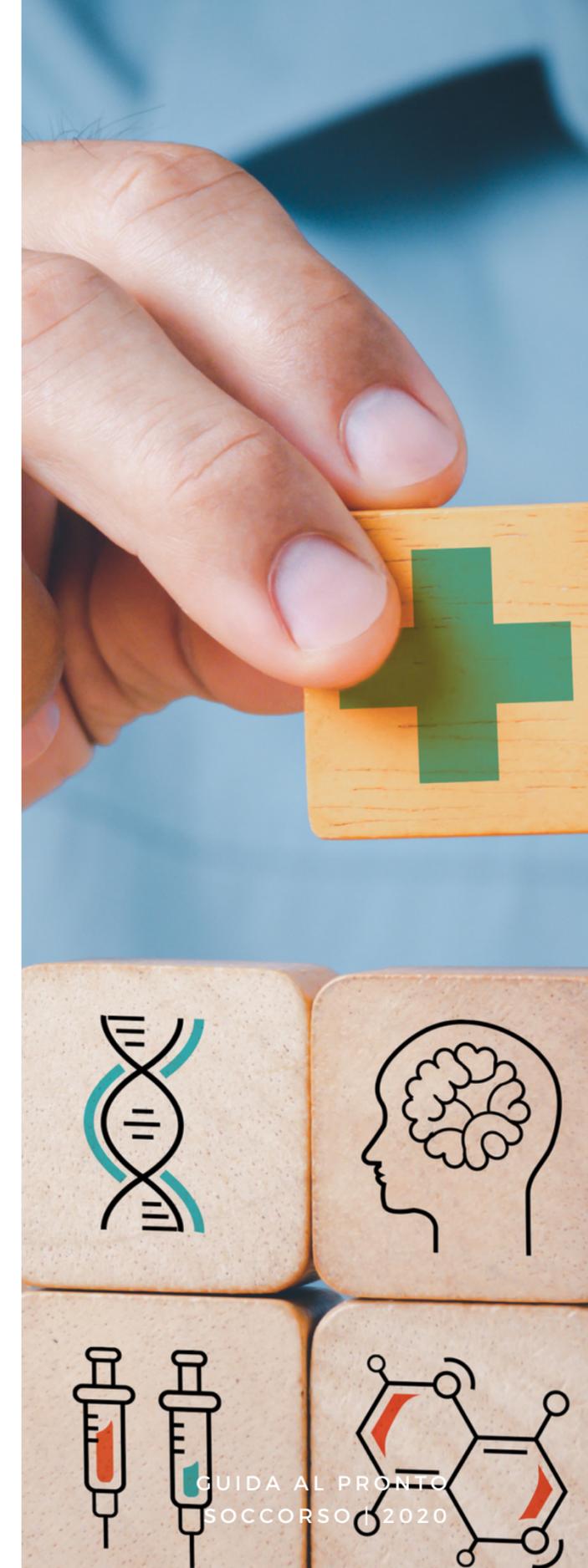
Docente **Paolo Nascetti**, Consultant

- **Elementi per la creazione di un framework di Sales Force Effectiveness**

Excellence.

- Stato dell'arte.
- Prescrittori e prescrizioni.
- Segmentazione, targetizzazione, profilazione.
- Modello di targetizzazione.
- Alti prescrittori, medio/bassi prescrittori.
- Ricerca di mercato per la validazione del target.
- Creazione griglia per check targeting trimestrale.

- **Esercitazione**



Modalità di partecipazione

DATE E SEDE DEL CORSO

Il corso si articola in due giornate formative consecutive da 8 ore ciascuna:

1° Modulo **PHARMA MARKETING BASE**

Mercoledì **25 ottobre 2023** ore 09:00-18:00

2° Modulo **PHARMA MARKETING AVANZATO**

Giovedì **26 ottobre 2023** ore 09:00-18:00

Sede: AISM Via Leon Battista Alberti, 5 Milano

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

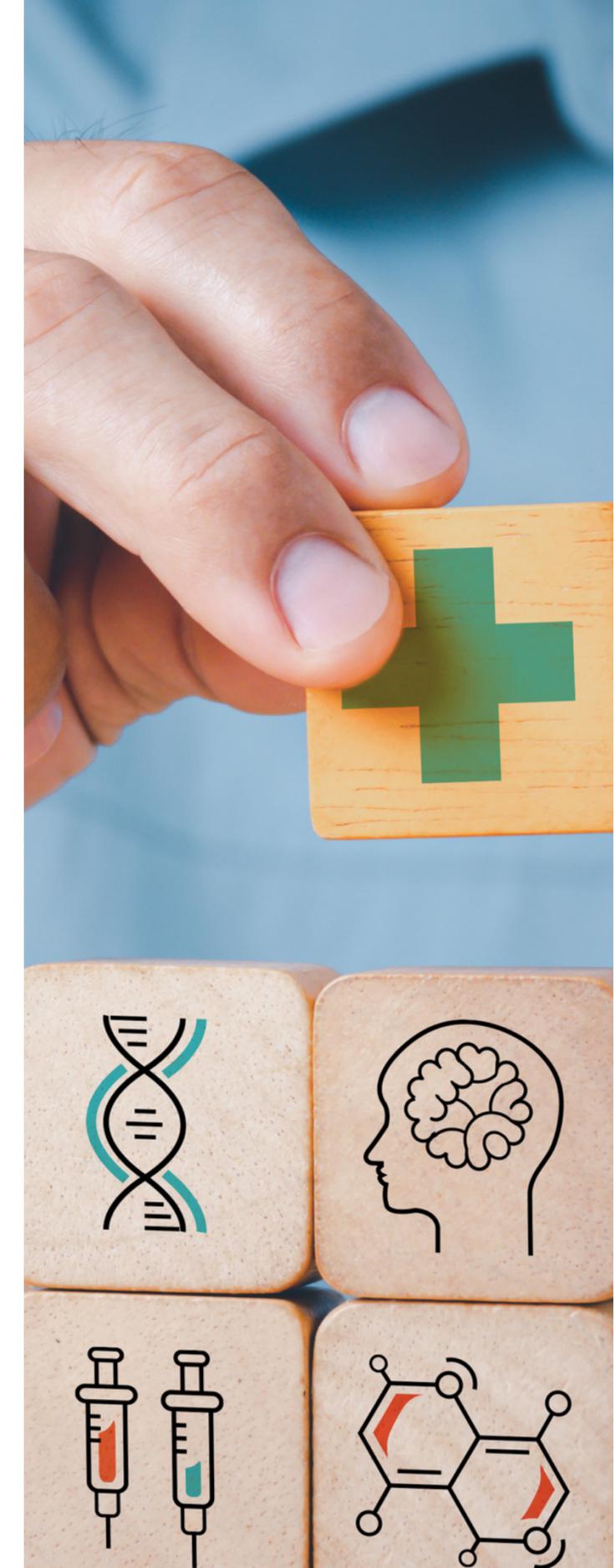
Il Corso - in presenza - è aperto a soci e non soci AISM con diverse quote di iscrizione:

- **ASSOCIATI AISM**

€ 1.200,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4

- **NON ASSOCIATI AISM**

€ 1.500,00 + IVA



I Docenti



Giacomo Matteo Bruno

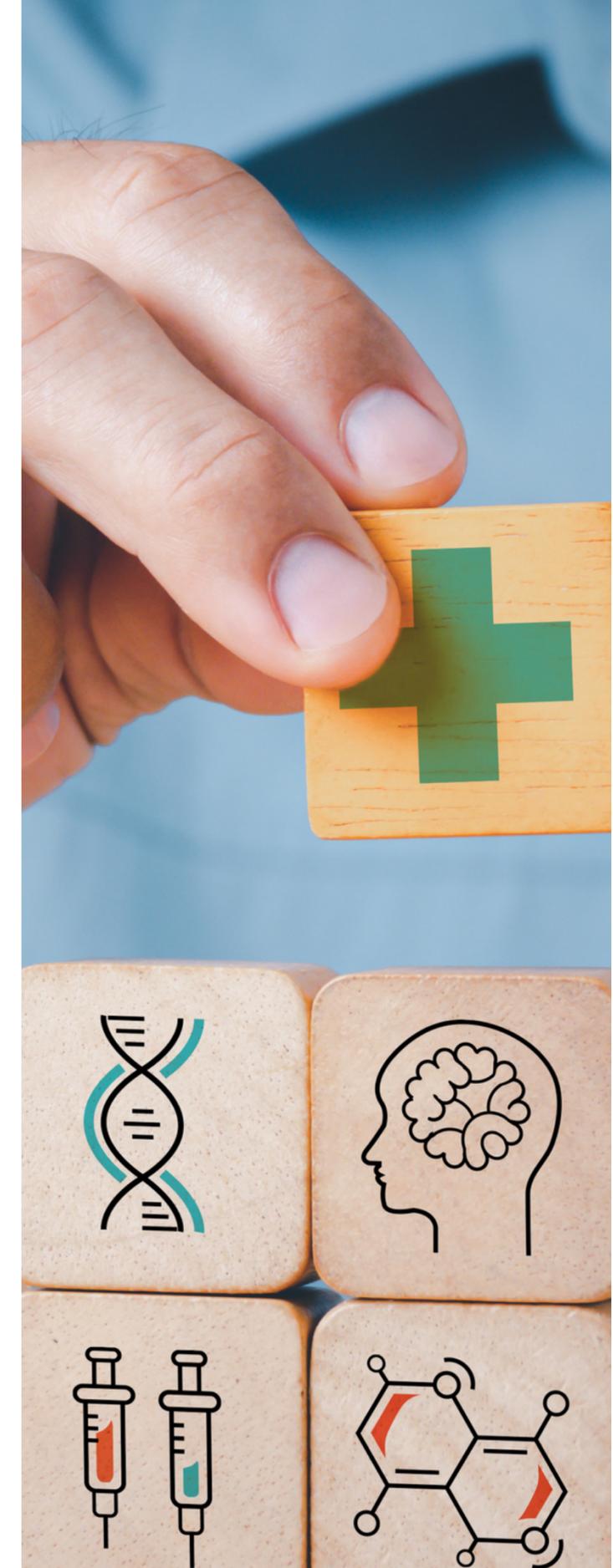
Professore a contratto in marketing e comunicazione
Università degli Studi di Pavia, Partner S.A.V.E. Studi Analisi
Valutazioni Economiche s.r.l.

Dottorato in economia applicata e management presso l'Università di Bergamo e di Pavia. Dottore in Farmacia presso l'Università degli Studi di Pavia, ha approfondito in seguito le tematiche relative all'Economia sanitaria e Farmacoeconomia attraverso la partecipazione certificata a numerosi corsi.

Professore a Contratto presso l'Università degli Studi di Pavia Dip. Di Scienze del Farmaco in Marketing e Comunicazione in Farmacia.

Ricopre attualmente la carica di Senior Project & Research Lead ed è socio presso il centro di ricerca S.A.V.E. Studi Analisi Valutazioni Economiche S.r.l., per la quale svolge attività di elaborazioni sperimentali di dati nell'ambito farmaco-economico con particolare attenzione all'HTA (Health Technology Assessment) al fine di creare pubblicazioni scientifiche ideate sia per un pubblico esteso che per un pubblico specializzato.

Si occupa dell'attività di scientific writing. Si occupa di comunicazione e ricerca in ambito sanitario, con particolare focus sulle aree delle politiche farmaco economiche, di marketing e comunicazione. Svolge attività formativa sia nell'ambito dei corsi ECM, sia in sede accademica nazionale che internazionale.



I Docenti



Giorgio Lorenzo Colombo

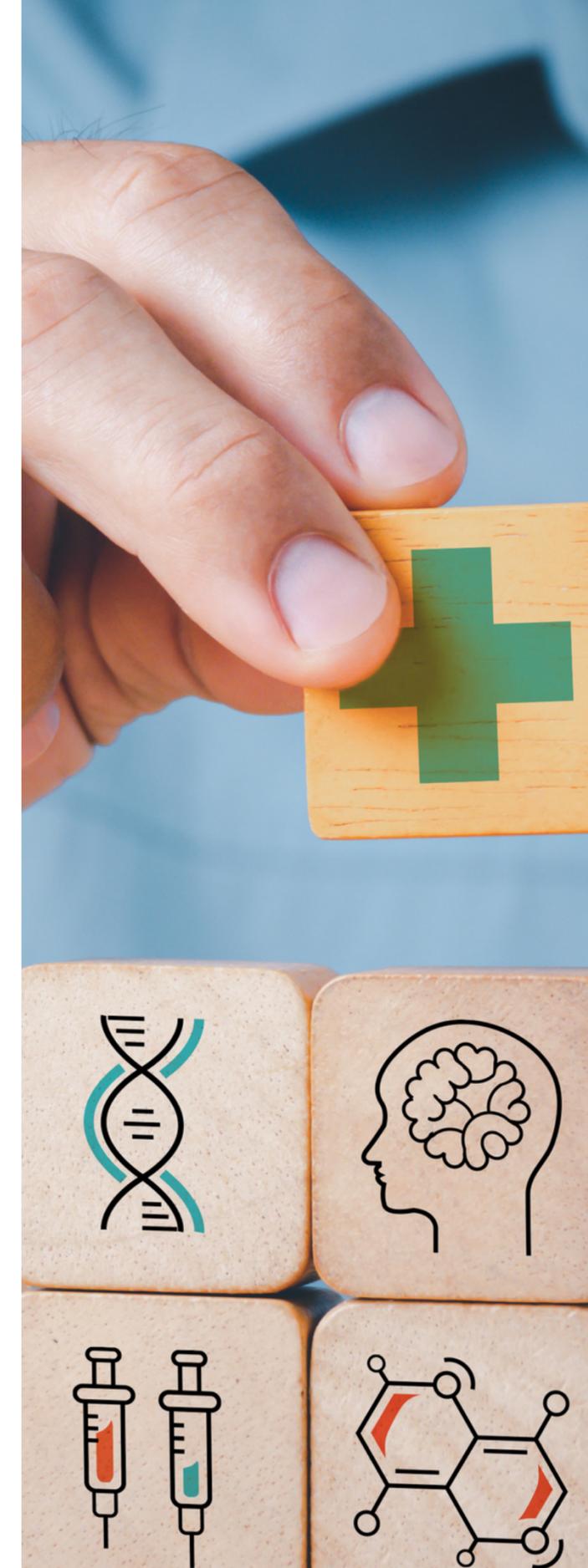
Professore di Organizzazione Aziendale Dipartimento di Scienze del Farmaco Università degli Studi di Pavia, Direttore Scientifico S.A.V.E. Studi Analisi Valutazioni Economiche s.r.l.

Giorgio Lorenzo Colombo, dal 2002 è docente di Organizzazione Aziendale presso Dipartimento di Scienze del Farmaco dell'Università degli Studi di Pavia e direttore scientifico del Centro di Economia e valutazione del Farmaco e delle Tecnologie sanitarie - CEFAT, sempre presso la stessa Università.

Dal 1994 è tra i soci fondatori di S.A.V.E. Studi Analisi Valutazioni Economiche, società di ricerca e consulenza in economia sanitaria, farmacoeconomia e outcomes research.

È autore e co-autore di oltre 220 pubblicazioni scientifiche e 3 monografie, membro di comitati scientifici di riviste peer-review nazionali ed internazionali.

Dal 2008 è Editor-in-Chief di ClinicoEconomics and Outcomes Research Journal.

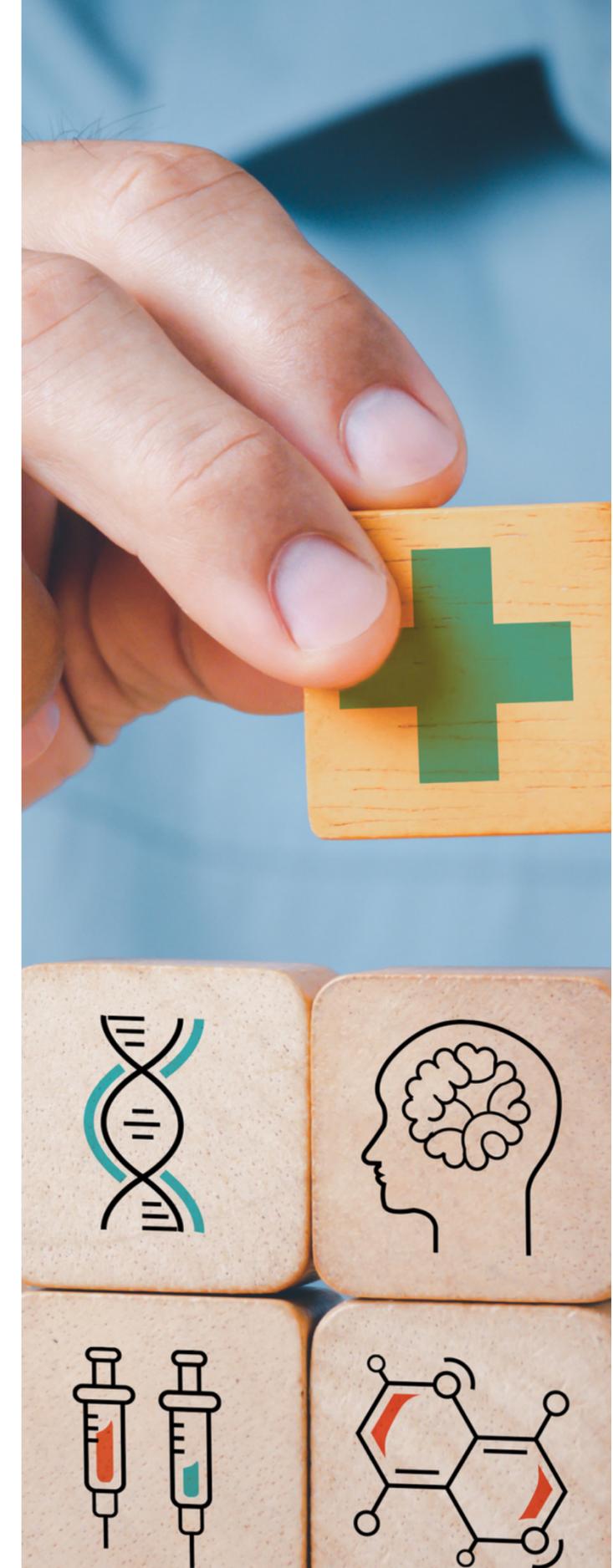


I Docenti



Paolo Nascetti
Consultant

Inizia il suo percorso professionale come Informatore Scientifico e sviluppa tutta la carriera in una Multinazionale Farmaceutica leader sul mercato mondiale maturando un'esperienza ultradecennale nel Marketing, di prodotto e strategico. Come responsabile della Field Force Effectiveness ha gestito numerose ristrutturazioni delle compagini di vendita contribuendo sia alla riorganizzazione di Linee ISF esistenti sia alla creazione di nuove Linee. Ha gestito, inoltre, innovativi progetti di profilazione e targeting finalizzando i piani di contatto integrati fra i diversi canali di vendita e realizzando sistemi di monitoraggio evoluti per una misurazione dei KPIs strategici.

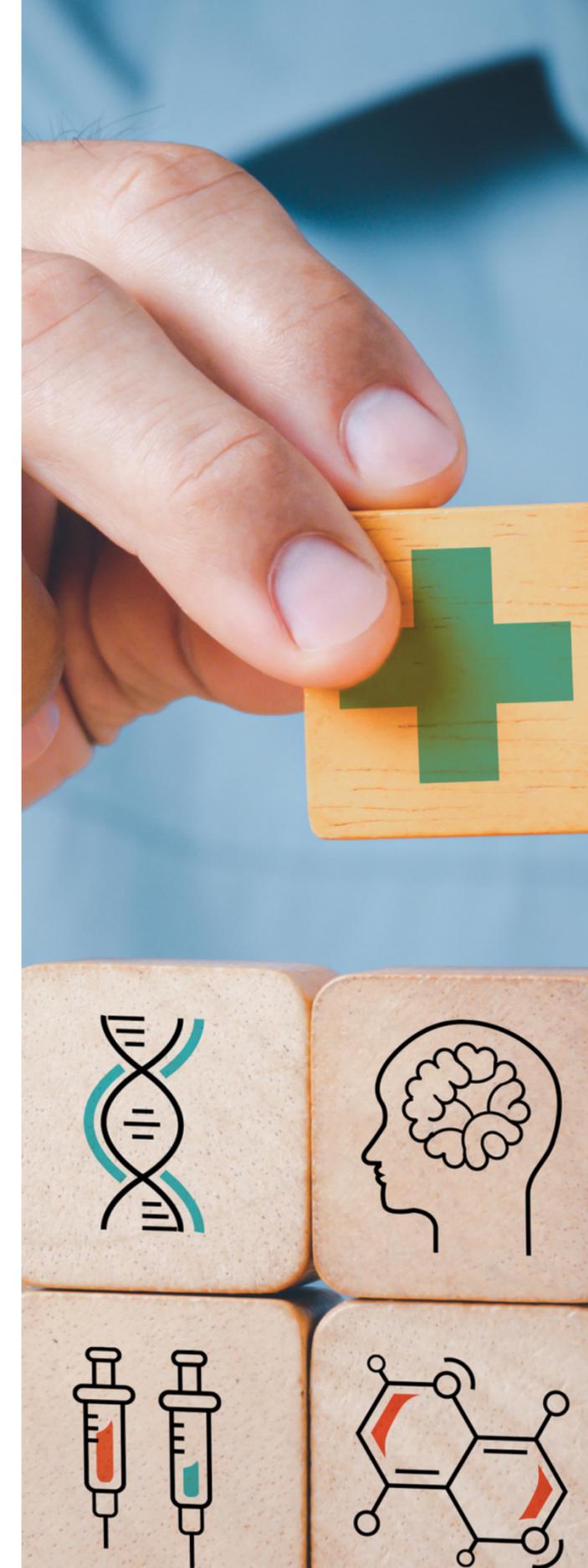


I Docenti



Fausto Volontè
Consultant

Nato a Cirimido (CO) ed ivi residente. Sposato con Luisa e padre di Francesca. Nonno agricoltore, padre imprenditore ... io manager "home made". Passata gran parte della vita al paesello con lunghi periodi a Milano (mia città di formazione e professione), a Filadelfia (due anni), a Piacenza (tre anni). Studi diversificati: liceo classico, laurea scientifica (CTF-Statale di Milano), post-laurea business (MBA Bocconi). Appena laureato ho avuto una breve esperienza come insegnante, attività che ho ripreso recentemente, anche se solo per interventi spot, presso l'Università di Milano, di Pavia, LIUC, LUISS e istituti formativi/associazioni (AISM). La vita lavorativa si è focalizzata nel mondo farmaceutico. Ho lavorato per diverse aziende sia nazionali (Corvi) che multinazionali (Novartis) in cui ho ricoperto ruoli di responsabilità crescenti da Product Manager, a Sales Manager, a Marketing Manager fino a Capo Divisione e Amministratore Delegato. Fedele al detto "People make difference" ho sempre dato priorità alla valorizzazione delle persone come singoli individui facenti parte di una organizzazione, consapevole che la motivazione e la sinergia del gruppo sono la chiave del successo.



I Docenti



Massimo Zaninelli

CEO Maxer Consulting s.r.l., Consigliere AISM

Socio fondatore e ad di Maxer Consulting s.r.l., società di consulenza nel settore del farmaco e, in particolare con le direzioni medical affairs e clinical development.

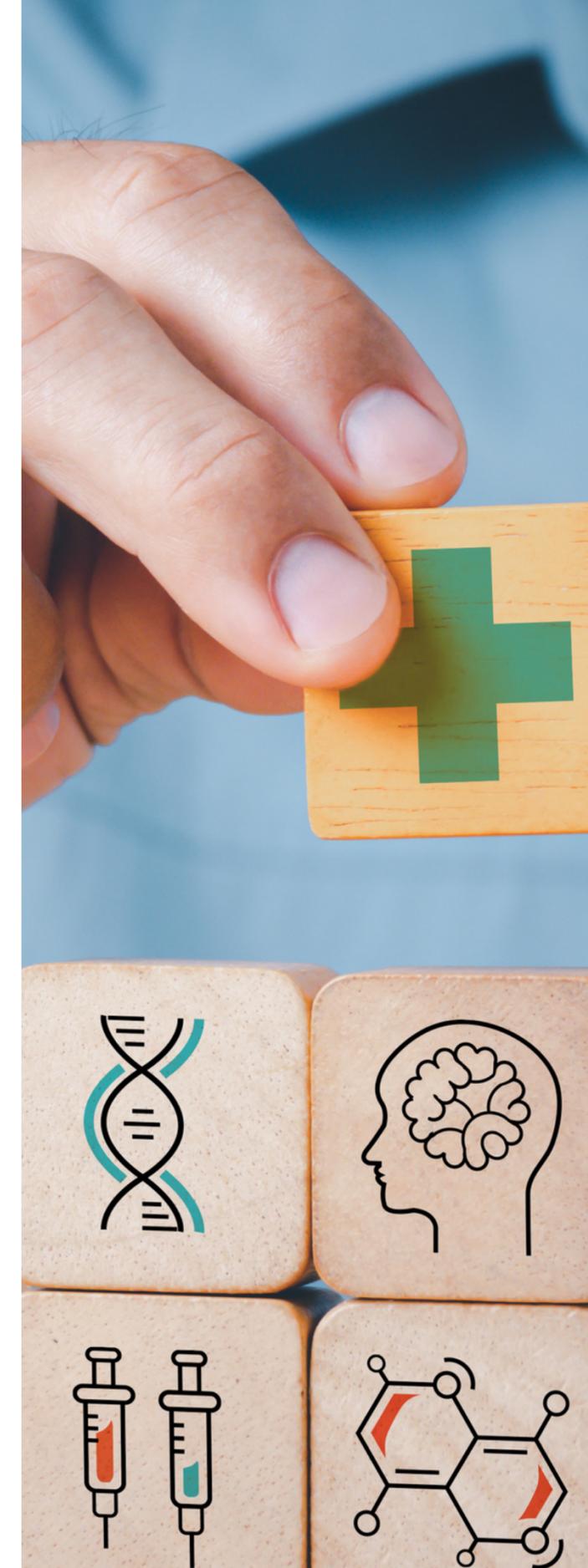
Già direttore della comunicazione presso Chiesi Farmaceutici S.p.A. e IVECO S.p.A., communication manager presso Roche S.p.A. e addetto stampa di Regione Lombardia.

Professore a contratto presso LUISS (Master HR, comunicazione d'impresa) e le Università di Parma (Master Comunicazione digitale, mobile e social), e Pavia (Master Discipline regolatorie).

Fa parte del comitato di direzione e della giunta farmaceutica della Associazione Italiana Sviluppo Marketing (AISM). Dal 2017 è associato di Drug Information Association (DIA).

Pubblicista dal 1992, ha collaborato con Il Giornale, La Gazzetta di Parma, Le Scienze, Rivista di Informatica (AICA), Harvard Business Review e AboutPharma, pubblicando articoli di storia della scienza, dell'informatica e digital marketing e articoli dedicati a clinical trial disclosure e medical writing su Applied Clinical Trials e Medical Writing.

Ha pubblicato i romanzi Aprendo le chiuse (Altromondo, 2021) e Il dono inquietante (Sugarco, 2016).





PARTECIPA AL CORSO PHARMA MARKETING 2023

ISCRIVITI

www.aism.org



Contatti

Sede

Via Leon Battista Alberti, 5
2019 - Milano

Indirizzo e-mail & web

info@aism.org

www.aism.org

Numero di telefono

324 0735049