

Promozione dei Brand nel farmaceutico

Come sfruttare al meglio i canali di promozione nuovi e tradizionali nel rispetto delle normative attuali

Tipologia

Corso online -
Numero chiuso

Data

20, 22 e 27 Aprile
2021

Lingua


Italiano

Location

Online

INTRODUZIONE

In un contesto che offre sempre nuovi strumenti e canali di promozione dei Brand nel farmaceutico, è fondamentale conoscere ed applicare le normative che regolano questo ambito. Una conoscenza delle specifiche regole nazionali e internazionali (EFPIA, IPFMA e AIFA e Farindustria) permette di sfruttare pienamente i nuovi canali digitali integrandoli efficacemente con gli ambiti di promozione tradizionali (informazione scientifica, promozione in ambito congressuale, advertising su riviste scientifiche). Se molto è cambiato in termini di possibilità di promozione di un Brand altrettanti cambiamenti sono avvenuti in merito alle diverse figure che interagiscono con medici, farmacisti, associazioni pazienti, payer. Una revisione delle normative attuali applicate alle diverse figure aziendali può consentire di migliorare l'attività delle stesse garantendone allo stesso tempo la compliance.

PROGRAMMA

MODULO 1

- EFPIA, IPFMA, AIFA e Farindustria: principi, normative internazionali ed Italiane

- Standard di promozione dei farmaci in ambito Italiano
- Materiali promozionali 1.0 e 2.0: dalle regole base alla creazione e approvazione di materiali (parte 1)

MODULO 2

- Materiali promozionali 1.0 e 2.0: dalle regole base alla creazione e approvazione di materiali (parte 2)
- Strumenti promozionali, informativi o educazionali: situazioni complesse da gestire con semplicità
- Promozione e informazione durante Congressi, Convegni e Medical Meetings

MODULO 3

- Dispositivi medici vs Farmaci: analogie e differenze nelle regole promozionali
- Ambiti operativi delle figure aziendali (Sales, MKTG, Medical, Market Access, Direzione Medica) nelle varie fasi di vita del Brand (pre-commercializzazione e post-commercializzazione)

A CHI È RIVOLTO

A tutti coloro che, all'interno di una azienda farmaceutica, si occupano di promozione scientifica, informazione medica e congressuale. Il corso è utile anche al personale di aziende partner in ambito farmaceutico (terze parti).

Esperienza del partecipante

Il corso è rivolto a personale aziendale nuovo nel ruolo o che, pur avendo maturato una maggior esperienza, voglia ripercorrere criticamente le attuali normative e possibilità.

TECNICHE DIDATTICHE

- Presentazione argomenti e domande di verifica intra-modulo
- Condivisione e discussione di situazioni ipotetiche
- Q&A

DOCENTE/I



Massimiliano Greco **Consulente Marketing e Comunicazione**

Massimiliano Greco ha conseguito una laurea specialistica in Chimica presso l'Università degli Studi di Bologna. Dopodiché ha lavorato in ambito farmaceutico per oltre 15 anni, ricoprendo il ruolo di Informatore Scientifico del Farmaco, Medical Liaison e Brand Manager. In ambito Marketing ha gestito per 10 anni Brand in Aree Terapeutiche quali la Reumatologia, l'Endocrinologia, l'Auxologia ed il Diabete. Attualmente ricopre il ruolo di Consulente Marketing e Comunicazione in ambito farmaceutico.



COSA SAPRAI FARE DOPO IL CORSO

- Conoscere le normative attuali che regolano la promozione di un Brand
- Saper applicare le regole ai diversi canali di promozione
- Sfruttare pienamente tutti i canali di promozione in ambito farmaceutico
- Comprendere il ruolo e le possibili opportunità che le figure aziendali (Sales, MKTG, Medical, Market Access) possono avere nelle varie fasi di vita del Brand (pre-commercializzazione e post-commercializzazione)
- Saper promuovere un Brand a 360° in compliance

DURATA E INFORMAZIONI UTILI

Corso online in 3 moduli:

Modulo 1 | martedì 20 aprile 2021 - h. 09:30 - 12.30

Modulo 2 | giovedì 22 aprile 2021 - h. 09:30 - 12.30

Modulo 3 | martedì 27 aprile 2021 - h. 09:30 - 12.30

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.

QUOTE ISCRIZIONE

Early Bird: € 790,00 + IVA entro il 23/03/2021

Ordinaria: € 990,00 + IVA

Freelance - Accademia - Pubbliche Amministrazioni*: € 515,00 + IVA

* Lo sconto Early Bird non si applica alla quota per Freelance - Accademia - P.A.

La quota comprende: Accesso al corso online, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione.

SEDE DEL CORSO



Il corso si terrà online sulla piattaforma Zoom. LS Academy fornirà il link di accesso alla piattaforma a tutti i partecipanti alcuni giorni prima dell'inizio del corso.

