

II FORUM PRODUCENTÓW LEKÓW I SUPLEMENTÓW DIETY

4-5 Kwietnia 2019 r.
WARSZAWA



Dedykowane dla:

- **FIRMY I HURTOWNIE FARMACEUTYCZNE,
PRODUCENCI LEKÓW, SUPLEMENTÓW
I DERMOKOSMETYKÓW**


- **Działy:** Marketingu RX i OTC, Multichannel, Trade Marketingu,
Field Force, Logistic & Distribution, Przemysł Farmaceutyczny, Działy HR



WIĘCEJ INFORMACJI: WWW.FARMACJAWPOLSCE.PL

ZAPRASZAMY


Zarys programowy – II Forum Producentów Leków I Suplementów Diety – Dzień I

08:30 – 09:00	Rejestracja Uczestników / Poranna Kawa i Networking
09:00 – 09:50	Wykład otwierający - wyzwania jakie czekają firmy farmaceutyczne w roku 2019 - analizy i prognozy <i>Dr Jarosław Frąckowiak, Wiceprezes - Pex Pharma Sequence</i>
09:50 – 10:10	Wystąpienie Sponsora Głównego


<p>10:10 – 11:00</p>	<p>„Compliance w branży farmaceutycznej w świetle obowiązującego prawa i planowanych zmian w prawie (w szczególności w kontekście Projektu ustawy o jawności życia publicznego)” <i>Dominika Chrabańczyk – Kancelaria Kondrat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Wstęp: Znaczenie compliance dla bezpieczeństwa branży farmaceutycznej, • Procedury compliance - opcja czy obowiązek, w świetle obowiązującego prawa i planowanych zmian w prawie, • Compliance w obszarze zagadnień regulacyjnych - jakie obszary działalności firmy farmaceutycznej powinny być objęte szczegółowymi procedurami?, • Podsumowanie: dlaczego compliance odgrywa tak istotną rolę? 		
<p>11:00 – 11:30</p>	<p> Przerwa Kawowa / Podział na bloki tematyczne</p>		
<p>Godzina/Ścieżka</p>	<p>Ścieżka I – Logistyka i dystrybucja w farmacji na miarę XXI wieku Dla: Kierownicy Logistyki i dystryucji, Hurtownie Farmaceutyczne</p>	<p>Ścieżka II – Sprzedaż i Trade Marketing w branży farmaceutycznej oraz wyzwania Product Managerów</p>	<p>Ścieżka III – Multichannel & Digital Marketing, E-Marketing jako recepta na sukces</p>
<p>11:30 – 12:10</p>	<p>Dystrybucja farmaceutyczna w obliczu nowych wyzwań w 2019 roku <i>Paweł Janicki – FM Logistic</i></p>	<p>Przegląd danych, które wpłyną na sprzedaż w roku 2019 <i>Dr Jarosław Frąckowiak, Wiceprezes - Pex Pharma Sequence</i></p>	<p>W jaki sposób budować dobre opinie Pacjenta w ramach swoich własnych kanałów promocyjnych? Studium przypadków na bazie własnych doświadczeń <i>Małgorzata Kaczorek – Prezes, KIWI art</i></p>
<p>12:10 – 12:50</p>	<p>Dystrybucja bezpośrednia i pośrednia: <i>Dr Mateusz Mądry, Radca Prawny</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Założenia modeli dystrybucyjnych - korzyści i wady • Modele dystrybucyjne a zapewnienie dostępności • Stanowisko GIF • Stanowisko UOKiK • Rekomendacje 	<p>Mityczna ilość sprzedanych leków, a sprzedaż realna - kto nie chce znać prawdy ?? <i>Michał Stalony Dobrzański – General Manager, The Pharm</i></p>	<p>Sposoby skutecznej komunikacji z klientami w świetle ekonomii behawioralnej <i>Prof. Henryk Mruk – Uniwersytet Medyczny w Poznaniu</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • „Wierzmy w to co widzimy" - najważniejsza jest komunikacja niewerbalna • "Serce ważniejsze od rozumu" - znaczenie emocji w komunikacji • "Mądra" a nie "ciężka" praca - słowa mają znaczenie • Apele mniej skuteczne od bodźców ekonomicznych • Metody ograniczania wystąpienia sytuacji konfliktowych nos Pinokia czyli jak dostrzegać oznaki kłamstwa

<p>12:50 – 13:40</p>	<p>Krajowy system weryfikacji autentyczności leków i dane gromadzone w systemie <i>Michał Kaczmarski – Prezes Krajowej Organizacji Weryfikacji Autentyczności Leków</i> <i>Dorota Bryndal – radca prawny, wspólnik, Kancelaria Gessel</i> <i>Adam Kraszewski – radca prawny, Kancelaria Gessel</i></p>	<p>Obecne oczekiwania aptek wobec firm farmaceutycznych – nauczymy się słuchać tych, dzięki którym zyskujemy najwięcej! <i>Mikołaj Konstanty, Prezes – Aptekarska Grupa Wsparcia Radix</i></p>	<p>Lejek zakupowy w Internecie. Jak zadbać o markę na każdym etapie podejmowania decyzji, aby domknąć transakcję? <i>Grzegorz Głowiak – Prezes, Fresh Pharma</i></p>
<p>13:40 – 14:40  Czas na lunch, networking i zwiedzane stoisk</p>			
<p>14:40 – 15:20</p>	<p>RODO po miesiącach doświadczeń – co w praktyce oznacza dla działów logistyki i dystrybucji? – Panel dyskusyjny <i>Adam Szurpicky – Kancelaria Szurpiccy</i></p>	<p>Kreowanie sprzedaży - gdzie i jakimi drogami? Plusy i minusy <i>Michał Stalony Dobrzański – General Manager, The Pharm</i></p>	<p>Różne ścieżki i możliwości dotarcia do rynku farmacji w dobie nowoczesnego handlu na poziomie aptek <i>Ireneusz Pankiewicz - PDG</i></p>
<p>15:20 – 16:00</p>	<p>W jaki sposób skutecznie i efektywnie zarządzać łańcuchem dostaw?</p>	<p>E-trade marketing - jak zadbać o ekspozycję produktu w aptekach internetowych. Przykłady, dobre praktyki, skuteczne narzędzia. <i>Grzegorz Głowiak – Prezes, Fresh Pharma</i></p>	<p>Wykorzystanie social media w skutecznej promocji produktów i firmy <i>Małgorzata Kaczorek – Prezes, KIWI art</i></p>
<p>16:00 – 17:00</p>	<p>Model dystrybucji odporny na zawirowania rynkowe i zmiany prawa. Realność czy utopia? <i>Michał Stalony Dobrzański – General Manager, The Pharm</i></p>	<p>Wpływ Prawa na potencjał sprzedaży. Które aspekty prawne znacząco mogą wpłynąć na sprzedaż? <i>Marta Balcerowska – Kancelaria Domański, Zakrzewski, Palinka</i></p>	<p>RODO po miesiącach doświadczeń – co w praktyce oznacza dla działów e-marketingu, Multichannel i Digital? <i>Adam Szurpicky – Kancelaria Szurpiccy</i></p>
<p>17:00  Zakończenie I dnia Kongresu</p>			

Zarys programowy – Kongres Producentów Leków I Suplementów Diety – Dzień II

08:30 – 09:00	Rejestracja Uczestników / Poranna Kawa i Networking		
09:00 – 09:50	Wpływ dyrektywy fałszywkowej na funkcjonowanie branży Pharma w Polsce <i>Prelegenci:</i> <i>Dr n. farm. Piotr Merks – Uniwersytet Medyczny w Bydgoszczy, Prezes Piktorex Sp. z o. o.</i> <i>Gość specjalny: Ralf Däinghaus, MedaSpis Limited, Holandia.</i>		
09:50 – 10:10	Wystąpienie Sponsora Głównego		
10:10 – 11:00	Nowelizacja Prawa Farmaceutycznego oraz zmiany prawne jakie czekają rynek w najbliższym czasie – przegląd ogólny <i>Dr Dobrawa Biadun – Ekspert Konfederacji Lewiatan</i>		
11:00 – 11:30	 Przerwa Kawowa / Podział na bloki tematyczne		
Godzina/Ścieżka	Ścieżka I – Logistyka i dystrybucja w farmacji na miarę XXI wieku	Ścieżka II – Sprzedaż i Trade Marketing w branży farmaceutycznej oraz wyzwania Product Managerów	Ścieżka II – Multichannel & Digital Marketing, E-Marketing
11:30 – 12:10	Skutki naruszenia prawa przy prowadzeniu hurtowni farmaceutycznej <i>Adam Szurpicki – Radca Prawny, Kancelaria Szurpiccy</i>	Jak zdobyć poparcie farmaceutów i lekarzy? Tworzenie strategii trade marketingowej w obliczu obecnych realiów rynkowych! <i>Piotr Kucharzyk – ABC Trade Marketing</i>	Mobilne kupony jako innowacyjna metoda zaangażowania pacjentów i personelu aptecznego” <i>Maciej Bogucki, Krzysztof Góra – Cogno Medical</i>

<p>12:10 – 13:00</p>	<p>Jakie wyzwania czekają działy logistyki i dystrybucji w obszarze Zintegrowanego Systemu Monitorowania Obrotu Produktami Leczniczymi? <i>Dr Dobrawa Biadun – Ekspert Konfederacji Lewiatan</i></p>	<p>Skuteczne metody motywacji pracowników w zespole – czyli jak być skutecznym liderem? <i>Iwona Kowalska – Coach i Trener</i></p>	<p>Jak skutecznie docierać do lekarzy poprzez Kanały edukacyjne ze swoimi produktami i usługami? Wiedza przewagą przyszłości! <i>Andrzej Ludwicki, Prezes – Medyczna Platforma Edukacyjna</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Obowiązek kształcenia lekarzy i punkty edukacyjne • Trendy w poszukiwaniu wiedzy • Geolokalizacja lekarzy i specjalizacje w MPE
<p>13:00 – 13:40</p>	<p>Innowacje IT wspierające i optymalizujące funkcjonowanie działów logistyki i dystrybucji</p>	<p>W jaki sposób wykorzystywać e-narzędzia do wzmocnienia potencjału sprzedaży. Kooperacja sprzedaży i marketingu przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi <i>Rafał Waśniewski, Grzegorz Jakubczyk, Softwebo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak nadążać za oczekiwaniami Pacjenta? • Najważniejsze działania e-Pharma Marketingu • Social Marketing oraz e-marketing 	<p>Jak skutecznie synchronizować działania on – line & off – line aby w efekcie osiągać wymierne korzyści w codziennej strategii Multichannel & Digital <i>Małgorzata Kaczorek – Prezes, KIWI art</i></p>
<p>13:40 – 14:40</p>	<p> Czas na lunch, networking i zwiedzane stoisk</p>		
<p>14:40 – 15:20</p>	<p>System monitorowania drogowego transportu towarów - nowe obowiązki <i>Adam Szurpicky – Radca Prawny, Kancelaria Szurpiccy</i></p>	<p>„Programy partnerskie dla aptek i farmaceutów – szanse i zagrożenia” <i>Maciej Moniak – Prezes Cogno Medical</i></p>	<p>"Użyteczne narzędzia digitalowe w codziennej praktyce lekarskiej. Jakich narzędzi digitalowych używają lekarze w swoich gabinetach podczas codziennej pracy?" <i>Rafał Waśniewski, Grzegorz Jakubczyk, Softwebo</i></p>

<p>15:20 – 16:00</p>	<p>Wypalenie zawodowe – narastający problem organizacyjny Iwona Kowalska – Coach i trener</p>	<p>Efektywność sprzedaży w nowych realiach. Jak zmierzyć się z wyzwaniem optymalizacji asortymentu w aptekach? Krzysztof Pytel, Interim Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zarządzanie kategorią w aptece: co muszę wiedzieć, żeby działać skuteczniej? • Jak w coraz bardziej konkurencyjnym rynku znaleźć miejsce dla moich produktów? • Potrzeby klienta, a rozwój sprzedaży mojego asortymentu - jak zwiększać sprzedaż nie zwiększając budżetów. • Kluczowe czynniki efektywności I-go stołu. Co może zrobić producent? 	<p>Terapia 2.0. Oglądaj film albo weź w nim udział. Marcin Laks, Servier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czym jest T 2.0? • Making of • Jak łączyć wideo content z edukacją medyczną, grywalizacją i działalnością CSR • Trailer, plakat filmowy a może SM - promocja skierowana do 30 000 lekarzy w Polsce • KPI, ROI, wnioski
<p>16:00 – 17:00</p>	<p>System monitorowania drogowego transportu towarów - nowe obowiązki Adam Szurpicki – Radca Prawny, Kancelaria Szurpiccy</p>	<p>„Programy partnerskie dla aptek i farmaceutów – szanse i zagrożenia” Maciej Moniak – Prezes Cogno Medical</p>	<p>"Użyteczne narzędzia digitalowe w codziennej praktyce lekarskiej. Jakich narzędzi digitalowych używają lekarze w swoich gabinetach podczas codziennej pracy?" Rafał Waśniewski, Grzegorz Jakubczyk, Softwebo</p>
<p>12:50 – 13:20</p>	<p> Zakończenie II dnia Kongresu</p>		

Więcej informacji na stronie internetowej:

www.farmacjapolsce.pl

Organizator:



Innova Business Forum Group Sp.z O. O.

ul. Teofila Lenartowicza 5 lok 3, 31 - 138 Kraków

Tel: +48 537 118 034 | e-mail: biuro@ibfgroup.pl | www.ibfgroup.pl