

Rising Medical Stars

MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

► **Contesto:**

Springer Healthcare lavora attraverso partnership esclusive con aziende farmaceutiche e di dispositivi medici, società scientifiche, istituti di ricerca biomedica, agenzie di comunicazione e di ricerca di mercato, società di servizi e software house. L'editore dispone di una importante e capillare rete di contatti che intende mettere a disposizione di brillanti figure che vogliono inserirsi in questo settore.

► **Destinatari:**

Laureati di area scientifica (o anche con background diversi) under 40 che hanno l'obiettivo di acquisire e affinare competenze nell'ambito di funzioni marketing, business development nel settore farmaceutico.

► **Docenti:**

Esperti nell'area vendita e marketing di Springer Healthcare e di altre realtà che lavorano quotidianamente con il farmaceutico, società di servizi e software house, agenzie specializzate nel recruitment di profili per il farmaceutico.

► **Date:**

10 e 11 novembre 2022

► **Durata:**

Primo giorno: 11:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00
Secondo giorno: 09:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00

► **Format:**

12 ore di aula a Milano, presso gli uffici di Springer Healthcare + 4 ore di corsi web.

► **Costi: 850 € + IVA**

L'importo include 2 networking lunch, 2 pause caffè, il materiale didattico in formato cartaceo e elettronico, l'accesso a una web library dedi-

cata (vedi materiale didattico). Altri costi per rinfreschi e trasporto per la location sono esclusi.

► **Materiale didattico:**

In aggiunta al materiale del corso residenziale, sarà fornito l'accesso ad un pacchetto e-learning sul Digital Marketing di 4h15 avente i seguenti contenuti:

- Percorso introduttivo alla teoria del digital marketing (con approfondimento sui singoli canali e strategia di funnel)
- Marketing e Digital Marketing Bascis
- Brand basics
- Introduzione al Digital Marketing
- Marketing Plan

► **Borse di studio e application:**

La Direzione di Springer Healthcare e il Comitato Scientifico di Medical Stars si riserva la possibilità di offrire borse di studio a copertura parziale o integrale della quota di iscrizione, sulla base del curriculum e delle competenze di ciascun applicant. Per partecipare alla selezione, è necessario effettuare l'iscrizione tramite il sito <https://medicalstars.springerhealthcare.it/>

allegando:

1. CV completo di bibliografia delle eventuali pubblicazioni e riportante l'autorizzazione al trattamento dei dati personali;
2. referenze accademiche e/o ospedaliere;
3. lettera motivazionale di massimo 2.000 caratteri (spazi inclusi);
4. sarà possibile inviare l'application entro il 30 settembre 2022.

Il corso è a numero chiuso e i posti sono limitati.

Contenuti principali del corso

INTRODUZIONE AL MERCATO FARMACEUTICO

- ▶ Definizione
- ▶ Organizzazione
- ▶ Ruoli e mansioni
- ▶ Attori della filiera
 - ▶ Medici
 - ▶ Farmacisti
 - ▶ Strutture pubbliche
 - ▶ Strutture private
 - ▶ Distributori/Grossisti
- ▶ Classificazione dei farmaci (A – C – SOP – OTC – H)
- ▶ Mission

MARKETING PLAN

- ▶ Prodotto
- ▶ Target
- ▶ Prescrizione/consiglio
- ▶ Marketing mix
- ▶ Strumenti del marketing mix:
 - ▶ Offline
 - ▶ F2F (ISF e Agenti)
 - ▶ Eventi formazione
 - ▶ Materiali promozionali/education
 - ▶ Convegni/Congressi
 - ▶ Online/digital
 - ▶ NL
 - ▶ DEM
 - ▶ Approved email
 - ▶ Siti web
 - ▶ Phone detailing
 - ▶ ADS su riviste specialistiche
 - ▶ Programmatic
 - ▶ Native ADS

OMNICHANNEL MARKETING

- ▶ Il ruolo dell'orchestrator
- ▶ Nuove soluzioni tecnologiche

BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Quali figure?
- ▶ Cosa fanno?
- ▶ Quali competenze?
- ▶ Sales o consultant?
- ▶ Soft skills & hard skills

IL CICLO DI VENDITA

- ▶ Accenni alla PNL
- ▶ Identificazione cliente prospect
- ▶ Studio dei possibili needs
- ▶ Strutturazione di una proposta progettuale
- ▶ brief
- ▶ Presentazione
- ▶ Debrief
- ▶ Follow up
- ▶ Trattativa/negoziazione
- ▶ Project management

STRUMENTI PER IDENTIFICAZIONE DEL CUSTOMER

- ▶ LinkedIn
- ▶ Fiere & congressi

