



**ΕΕΦΑΜ**



**ADVANCED CERTIFICATE**

# In Strategic Pharmaceutical Marketing

**Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:**

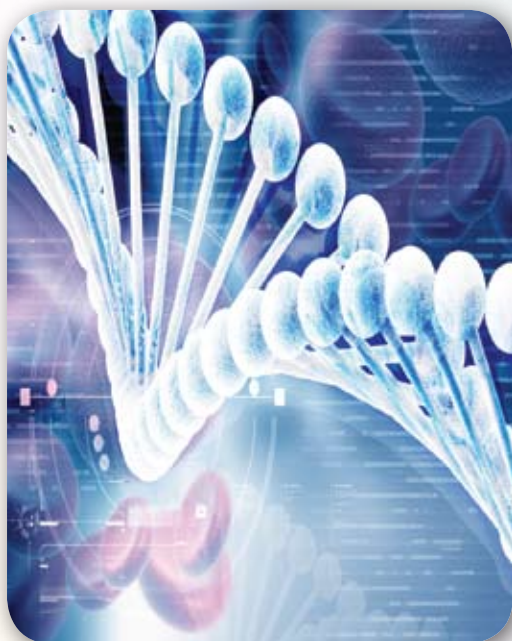
- **Στελέχη τμημάτων μάρκετινγκ**
- **Στελέχη από άλλα τμήματα  
φαρμακευτικών εταιρειών με  
γνώσεις ή εμπειρία στο  
μάρκετινγκ**



**Εκπαιδευτικός Φορέας**  
**Professional Team**  
Βούλγαρη & Γορτυνίας 10, 185 34 Πειραιάς  
ΤΗΛ: 210 42 22 750, [info@professionalteam.gr](mailto:info@professionalteam.gr)

**Οργανωτικός Φορέας**  
**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**  
Τζαβέλλα 42B, Νέο Ψυχικό 15451  
Τηλ. - Fax: 210 6753159  
E-mail: [eefam@otenet.gr](mailto:eefam@otenet.gr) - [www.eefam.gr](http://www.eefam.gr)

••••• Η Ελληνική Εταιρία Φαρμακευτικού Μάρκετινγκ (ΕΕΦΑΜ) σε συνεργασία με το Κέντρο Ερευνών του Πανεπιστημίου Πειραιά και το εξειδικευμένο συμβουλευτικό και εκπαιδευτικό οργανισμό **Professional Team**, σχεδίασαν ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα Πιστοποίησης στο Φαρμακευτικό Μάρκετινγκ, με στόχο την ανάπτυξη των ικανοτήτων των στελεχών των φαρμακευτικών εταιρειών. •••••



Το σημερινό περιβάλλον της αγοράς εξελίσσεται ταχύτατα δημιουργώντας εκθρικές διαστάσεις στις μέχρι σήμερα “γνωστές” αγορές. Το εξειδικευμένο αυτό πρόγραμμα **Advanced Certificate in Strategic Pharmaceutical Marketing** αποσκοπεί στο σμίλημα των ικανοτήτων των στελεχών μάρκετινγκ ή των ατόμων με γνώσεις μάρκετινγκ ώστε να δημιουργήσουν καινοτόμες στρατηγικές και τακτικές για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των φαρμακευτικών εταιριών, που θα σημάνει και την ανάπτυξη του κλάδου γενικότερα.

Οι εισηγητές του προγράμματος - ακαδημαϊκοί και καταξιωμένα στελέχη του χώρου της Ελληνικής Φαρμακευτικής αγοράς - θα μεταγγίσουν τις γνώσεις και την εμπειρία τους, δημιουργώντας ένα μαθησιακό περιβάλλον πρόκλησης για διαφορετικές σκέψεις και προτάσεις.

•••••

**Το προτεινόμενο εκπαιδευτικό πρόγραμμα προσφέρει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να αποκτήσουν μία πιστοποιημένη εξειδίκευση ενώ εργάζονται, ένα απαραίτητο βήμα για την επαγγελματική τους εξέλιξη αλλά και για την πορεία του κλάδου γενικότερα αφού οι γνωσιακές δεξιότητες του ανθρώπινου δυναμικού θεωρούνται ως η κύρια βάση για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της παραγωγικότητας σε επιχειρηματικό και εθνικό επίπεδο.**

Το Πιστοποιημένο Πρόγραμμα Εκπαίδευσης στο Φαρμακευτικό Marketing βασίζεται στην παρακολούθηση **9 ενοτήτων** με συνολική διάρκεια παρακολούθησης **90 ωρών**.

Τα μαθήματα θα διεξάγονται τα απογεύματα της Παρασκευής και του Σαββάτου ανά 15 ημέρες ή σε προκαθορισμένες ημερομηνίες που μπορούν να προσαρμοστούν ανάλογα με τις ανάγκες της κάθε ομάδας.

••••• Κάθε ομάδα μπορεί να περιλαμβάνει από **20 έως και 25 συμμετέχοντες**.

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει, είτε να εργάζονται ήδη σε τμήματα Επιστημονικής Ιατρικής Ενημέρωσης / Μάρκετινγκ ή σε άλλα συναφή τμήματα φαρμακευτικών εταιριών, είτε να σκέπτονται να εργασθούν ως Επιστημονικοί Συνεργάτες Ιατρικής Ενημέρωσης

# ωφελιμότητα

Με το πέρας του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να χρησιμοποιούν τις γνώσεις και την εμπειρία για:

- ▶ την καλύτερη ανάλυση του χαρτοφυλακίου των προϊόντων για τον καθορισμό καινούριων στρατηγικών κινήσεων
- ▶ μία πιο καινοτόμο σχεδίαση του marketing mix ενός προϊόντος
- ▶ τη δημιουργία ενεργειών μάρκετινγκ βάσει “έξυπνων” αναλύσεων των πελατών και των ομάδων ενδιαφέροντος
- ▶ Πιστοποίηση των γνώσεων και των εμπειριών σας



## ενότητες προγράμματος

- ▶ **1η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)  
ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ MARKETING II
  - Εισαγωγή στο Πρόγραμμα
  - Εξελίξεις στη Διεθνή & Ελληνική Φαρμακευτική Αγορά
    - Εταιρική Διακυβέρνηση (Corporate Governance)
    - Κώδικας Ηθικής και Δεοντολογίας

- ▶ **2η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 16 ώρες)  
MARKETING IN ACTION
  - Τεχνικές Επικοινωνίας
  - Ενημέρωση / Προώθηση (Detailing / Promotion)
  - Παρουσιάσεις σε Ομάδες (Group Presentations)
    - Επιστημονικές συναντήσεις
  - Δορυφορικά Συμπόσια (Satellite Symposia)
    - Έντυπα Υλικά

- ▶ **3η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 20 ώρες)  
Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΤΟ MARKETING
  - Έρευνα αγοράς
    - Branding
  - Στοχοποίηση (Targeting)
  - Τοποθέτηση (Positioning)
  - Πρόβλεψη Πωλήσεων (Forecasting)
  - Στρατηγική και Τακτικές (Strategy & Tactics)
  - Δημιουργία Επιχειρησιακού Σχεδίου Δράσης

► **4n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 8 ώρες)

**MEDICO-MARKETING**

- Νομικά και Ρυθμιστικά Θέματα
- Επιδημιολογικές Μελέτες & Μελέτες παρατήρησης
- Ζητήματα MEDICO-MARKETING • Φαρμακοοικονομία

► **5n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 8 ώρες)

**ΜΙΓΜΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ MARKETING**

- Το πρόβλημα • Οι αιτίες του προβλήματος • Επίλυση του προβλήματος

► **6n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 8 ώρες)

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΓΙΑ MARKETERS II**

- Οικονομικοί δείκτες • Προϋπολογισμοί • Απολογισμοί • Ισολογισμοί
- Αποκλίσεις • M.I.S.

► **7n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 12 ώρες)

**BUSINESS UNIT MANAGEMENT**

- Οργάνωση πωλήσεων • Διοίκηση πωλήσεων
- Διαχείριση key account • Διαχείριση κρίσεων

► **8n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 8 ώρες)

**ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ II**

- Τεχνικές Αξιολόγησης ατόμων • Δημιουργία Ομάδας • Ηγεσία & ηγέτης

► **9n ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 6 ώρες)

**ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΣΕ ΟΜΑΔΕΣ & ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

- Για την απόκτηση της πιστοποίησης απαιτείται η παρακολούθηση του 80% της διδαχθείσης ύλης.
- Η συμμετοχή ορίζεται στα 3.100 Ευρώ κατ' άτομο (σε περίπτωση έκδοσης τιμολογίου το ποσό επιβαρύνεται με Φ.Π.Α.).

Για περισσότερες πληροφορίες ή για την εκδήλωση ενδιαφέροντος παρακαλούμε επικοινωνήστε:



**Εκπαιδευτικός Φορέας  
Professional Team**

Βούλγαρη & Γορτυνίας 10, 185 34 Πειραιάς  
ΤΗΛ: 210 42 22 750, info@professionalteam.gr  
www.professionalteam.gr



**Οργανωτικός Φορέας  
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ  
ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ MARKETING**

Τσαβέλλη 42B, Νέο Ψυχικό 15451  
Τηλ. - Fax: 210 6753159  
E-mail: eefam@otenet.gr - www.eefam.gr  
Κα Μαρία Πατσάνη Δευτ-Τριτ-Τετ, 09.00-14.00