



ΕΕΦΑΜ



FIRST CERTIFICATE

In Pharmaceutical Marketing

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε :

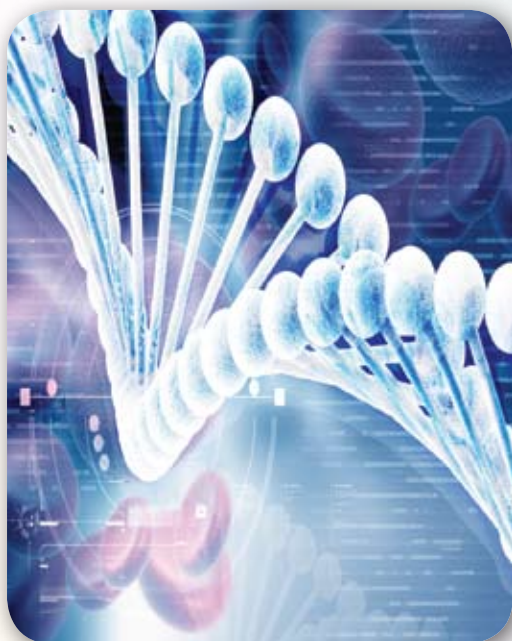
- **Νέους Brand Managers**
- **Προϊσταμένους Πωλήσεων**
- **Έμπειρους Επιστημονικούς Συνεργάτες**
- **Στελέχη από άλλα τμήματα Marketing ή άτομα που πρόκειται να εργασθούν στο Φαρμακευτικό Marketing**



Εκπαιδευτικός Φορέας
Professional Team
Βούλγαρη & Γορτυνίας 10, 185 34 Πειραιάς
ΤΗΛ: 210 42 22 750, info@professionalteam.gr

Οργανωτικός Φορέας
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
Τζαβέλλη 42B, Νέο Ψυχικό 15451
Τηλ. - Fax: 210 6753159
E-mail: eefam@otenet.gr - 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 εξειδικευμένο αυτό πρόγραμμα δημιουργήθηκε από την ανάγκη παροχής των αναγκαίων εργαλείων και πληροφοριών που απαιτούνται για την προώθηση και πιστοποίηση των ικανοτήτων των απασχολούμενων στον τομέα του Φαρμακευτικού Marketing και των Πωλήσεων σε μία εποχή που συντελούνται δραματικές εξελίξεις τόσο στη φαρμακευτική βιομηχανία όσο και στην αγορά.

Ειδικά σχεδιασμένο για τις ανάγκες των επαγγελματιών του φαρμακευτικού κλάδου, ενισχύεται σημαντικά από την παρουσία εισηγητών με διεθνή ακαδημαϊκή και επαγγελματική εμπειρία αλλά και τη συμμετοχή εμπειρών στελεχών που θα μεταδώσουν την πολυδιάστατη εμπειρία τους στους συμμετέχοντες.

•••••

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 **80 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 εταιρειών, είτε να σκέπτονται να εργασθούν ως Επιστημονικοί Συνεργάτες Ιατρικής Ενημέρωσης

ωφελιμότητα

Η εκμάθηση του περιβάλλοντος και των απαιτήσεων μιας φαρμακευτικής εταιρείας και της αγοράς της

▶ Η βελτίωση της απόδοσης και των ικανοτήτων των Επιστημονικών Συνεργατών και των Στελεχών Πωλήσεων

▶ Η βελτίωση του τρόπου επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης με τους πελάτες και προτάσεις ανανέωσης της στρατηγικής των πωλήσεων

▶ Συμβουλές από προεξέχοντα στελέχη της Ελληνικής φαρμακευτικής αγοράς

▶ Πιστοποίηση των γνώσεων και των εμπειριών σας.



ενότητες προγράμματος

▶ **1η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)
ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ MARKETING I

▶ **2η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)
ΤΟ ΜΙΓΜΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ MARKETING

- Το προϊόν
- Η τιμή
- Η χωροθέτηση
- Η προβολή

▶ **3η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)
ΤΟ ΜΙΓΜΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ

- Η ιατρική ενημέρωση
- Η προώθηση
- Η διαφήμιση
- Οι δημόσιες σχέσεις

▶ **4η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 20 ώρες)
MARKETING PLANNING

- Έρευνα αγοράς
 - Branding
- Στοχοποίηση & Τοποθέτηση (Targeting & Positioning)
 - Πρόβλεψη πωλήσεων (Forecasting)
- Στρατηγική & Τακτικές (Strategy & Tactics)
 - Δημιουργία Marketing Plan
- Case study: δημιουργία marketing plan για 1 προϊόν

- ▶ **5η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΓΙΑ MARKETERS
 - Οικονομικά της Υγείας
 - Προϋπολογισμοί
 - Κόστος, κέρδος, νεκρό σημείο
 - Ελαστικότητα & ανελαστικότητα ζήτησης

- ▶ **6η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 16 ώρες)
SALES & MARKETING
 - Εισαγωγή στις τεχνικές επικοινωνίας και ιατρικής ενημέρωσης
 - Εισαγωγή στην οργάνωση & διοίκηση ιατρικής ενημέρωσης
 - Εισαγωγή στο Key account management

- ▶ **7η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 16 ώρες)
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
 - Προσέλκυση
 - Επιλογή
 - Στελέχωση ανθρώπινου δυναμικού
 - Οικοδόμηση ομάδας
 - Coaching
 - Εκπαίδευση υφισταμένων

- ▶ **8η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 4 ώρες)
INTRODUCTION TO MANAGEMENT
 - Βασικές αρχές Management

- ▶ **9η ΕΝΟΤΗΤΑ** (διάρκεια 8 ώρες)
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΣΕ ΟΜΑΔΕΣ &
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ, CASE STUDIES

- ▶ Για την απόκτηση της πιστοποίησης απαιτείται η παρακολούθηση του 80% της διδαχθείσας ύλης.
- ▶ Η συμμετοχή ορίζεται στα 2.900 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 ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
Τζαβέλλια 42B, Νέο Ψυχικό 15451
Τηλ. - Fax: 210 6753159
E-mail: eefam@otenet.gr - www.eefam.gr
Κα Μαρία Πατσάνη Δευ-Τρι-Τετ, 09.00-14.00