

Η συμβολή της Ιατρικής Πληροφορίας στις στρατηγικές του Marketing

Δρ Βαρβάρα Μπαρούτσου
Παθολόγος

Ιατρικός Διευθυντής sanofi-aventis

Η συμβολή της Ιατρικής Πληροφορίας στις στρατηγικές του Marketing

Medical Marketing

Medical Information

Medical Direction role

Η συνεισφορά της ιατρικής ομάδας & πληροφόρησης στην στρατηγική του ΜΚΤ

- Προσέγγιση εμπειρική
- Προσέγγιση θεσμική-ρυθμιστική-2001/83 & Regulation 726/2004 και η ελληνική νομοθεσία 1-2006
- Προσέγγιση δεοντολογική ΕΦΡΙΑ Δεκ 2007(7-2008) & ΣΦΕΕ Οκτ 2007
- Προσέγγιση επαγγελματική Άρθρα & The textbook of Pharmaceutical Medicine 5th edition 2006 BMJ books & .The Code in Practice Dr J Barnard 3rd edition 2006
- Προσέγγιση επιχειρησιακή –τεχνοκρατική (εταιρικές πολιτικές και διαδικασίες)

Η συνεισφορά της ιατρικής ομάδας & πληροφόρησης στην στρατηγική του ΜΚΤ

- Ιστορική αναδρομή
- 70'ς ανύπαρκτη
- 80'ς υποτυπώδης
- 90'ς συμβουλευτική & τεχνική - ΕΛΕΦΙ
- 2000 ευρύτερα υποστηρικτική – Επιτροπές ΙΔ ΣΦΕΕ
- Μετά το 2004-5 μεταστροφή προς ένα μοντέλο ιατρικό κεντρικής προώθησης
- Στελέχωση
- Σύμβουλοι
- Ένας γιατρός
- Μικρά ΙΤ 1-2 γιατροί
- Μεγαλύτερα ΙΔ-πολλοί Ιατροί σύμβουλοι θεραπευτικών κατηγοριών (Medical Advisors)
- Εξειδικευμένοι (Φάρμακα αλλά και ενδείξεις: Ογκολογία-Ανοσολογικά νοσήματα)

Committed

To

Providing
Medical

Information:

Merck and
the Merck
Manuals

Since 1899

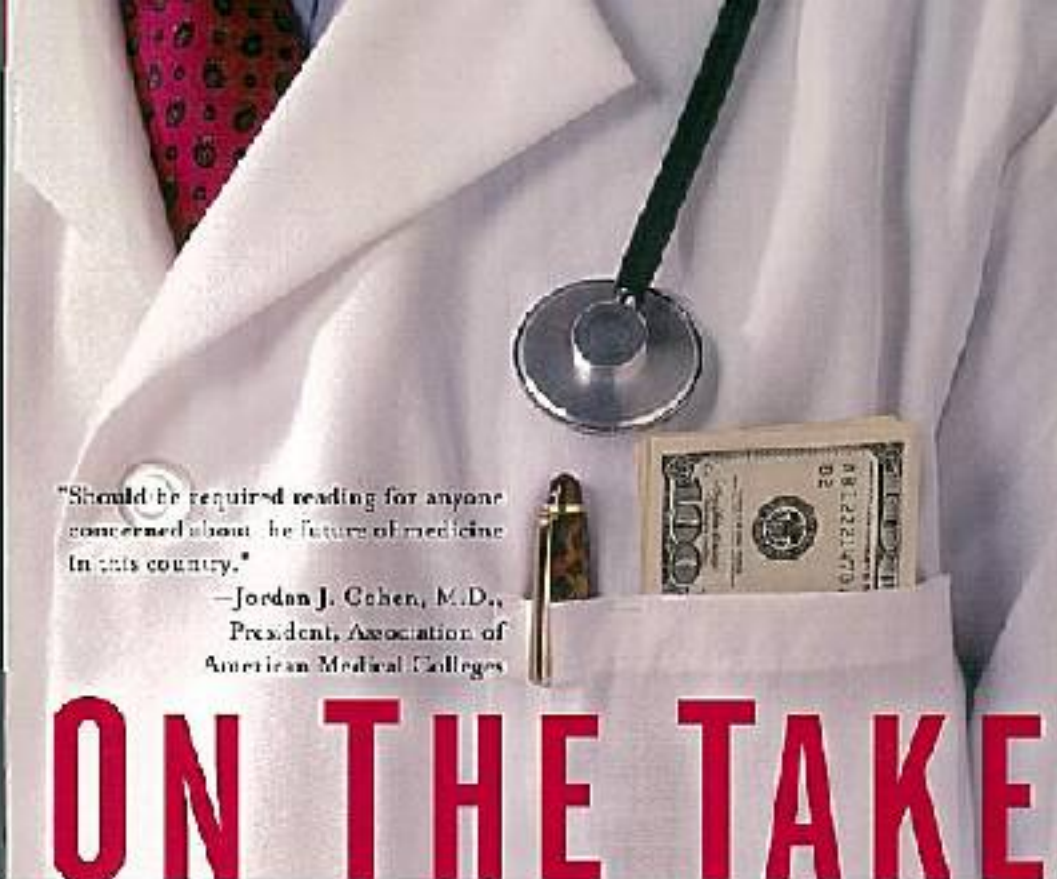


Διεθνής κριτική

- BMJ 2001;323:378-81 Prescribing new drugs:
 - qualitative study of influences on consultants and GPs
- Pharmaceutical Industry sponsorship and research outcome and quality :systematic review: L L Lexlin et al BMJ 326 31 May 2003
- Doctors and drug companies :D Blumenthal N Engl J Med Oct 28,2004
- Financial Conflicts of Interest in Physicians Relationships with Pharmaceutical Industry-Self regulation in the shadow of Federal Prosecution :D. M Studdert et al. N Engl J Med Oct 28,2004

Oxford
University
Press

2005



"Should be required reading for anyone
concerned about the future of medicine
in this country."

—Jordan J. Cohen, M.D.,
President, Association of
American Medical Colleges

ON THE TAKE

HOW MEDICINE'S COMPLICITY
WITH BIG BUSINESS
CAN ENDANGER YOUR HEALTH

TEROME D. MASSIERE, M.D.



THE FACULTY OF PHARMACEUTICAL MEDICINE
OF THE ROYAL COLLEGES OF PHYSICIANS OF THE UNITED KINGDOM

CLINICAL RESEARCH &
THE PROVISION OF NEW MEDICINES:
A CRISIS OF CONFIDENCE
SYMPOSIUM PROCEEDINGS



Faculty of Pharmaceutical Medicine
1 St Andrew's Place, Regent's Park, London NW1 4LB, United Kingdom
Registered charity 1011831 (England and Wales)



15-5-
2007

Διεθνής κριτική

- A National Survey of Physician Industry relationship: Eric G Campbell et al New Engl J Med April 26 2007
- Pharmaceutical Marketing research and the prescribing physician. Greene JA Ann Intern Med 2007:146:742-48

Διεθνή δεδομένα

- “Recapturing the Vision: Restoring trust in the Pharmaceutical Industry by translating expectations into Actions”
- PwC 2007 Jan www.pwc.com
- Industry suppressed bad news 62% of public view
- Too aggressive in promotion 94% public, 81% stakeholders and 47% executives

Συνοπτική αποτίμηση

- Ταχύτητα μεταβαλλόμενο περιβάλλον:
γενόσημα –προστασία πατεντών-ανταγωνισμός-MME
- Νεότερη Φαρμακευτική νομοθεσία και ιατρική δεοντολογία ;έμφαση στην ασφάλεια και μετεγκριτική παρακολούθηση και τις πρακτικές προώθησης
- Νομοθεσία προσωπικών δεδομένων, πνευματικών δικαιωμάτων και
- Κανονισμοί περί αντικρουόμενων συμφερόντων(conflict of interest), δήλωσης συμφερόντων(disclosure), δημοσιοποίησης σχεδιασμού και αποτελεσμάτων μελετών(clinical trial data and results registration)
- Διαφάνεια στις οικονομικές πρακτικές SOX

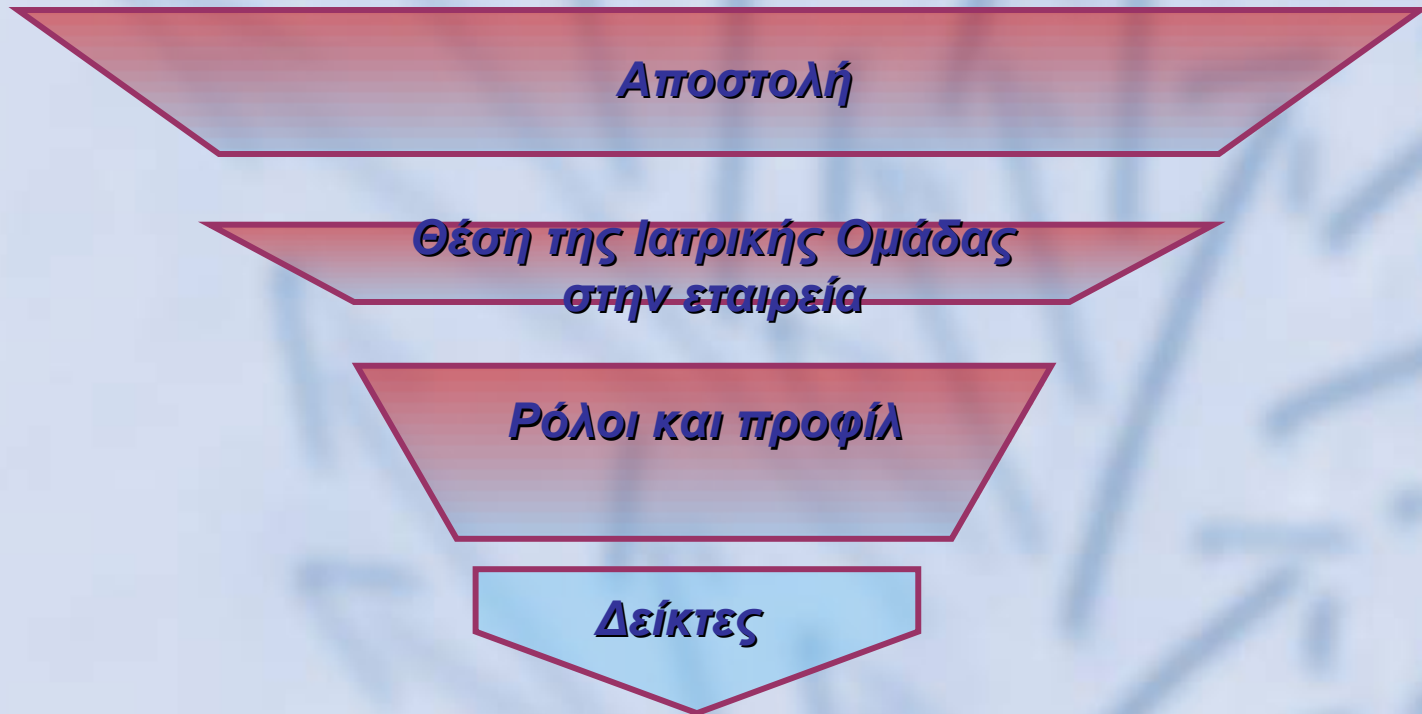
Αναγκαιότητα - Έμφαση στην
επαγγελματική δεοντολογία και
στην επιστημονική αξιοπιστία

Guiding principles for Pharmaceutical
Physicians Int J Clin Pract
2006,60,2.238-241

Ethics and Pharmaceutical Medicine
www.fpm.org.uk

International Federation of
Associations of Pharmaceutical
Physicians IFAPP

Η συνεισφορά της ιατρικής ομάδας & πληροφόρησης στην στρατηγική του ΜΚΤ

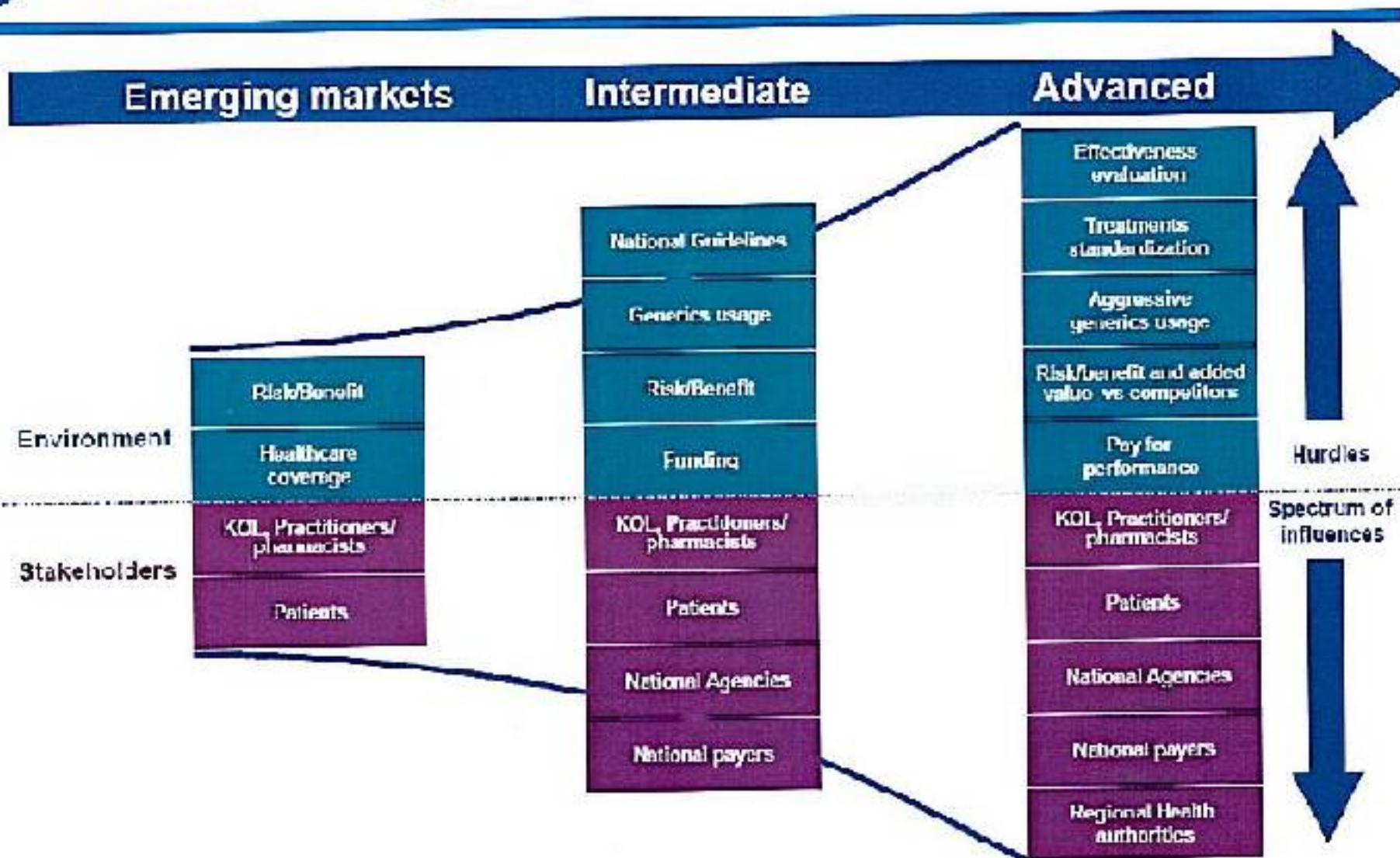


Διαχείριση της απόδοσης

Εξέλιξη και συνεχιζόμενη βελτίωση

Προσέλκυση και διατήρηση υψηλού επιπέδου και απόδοσης δυναμικού

Pharma landscape: Strong evolution towards increased complexity



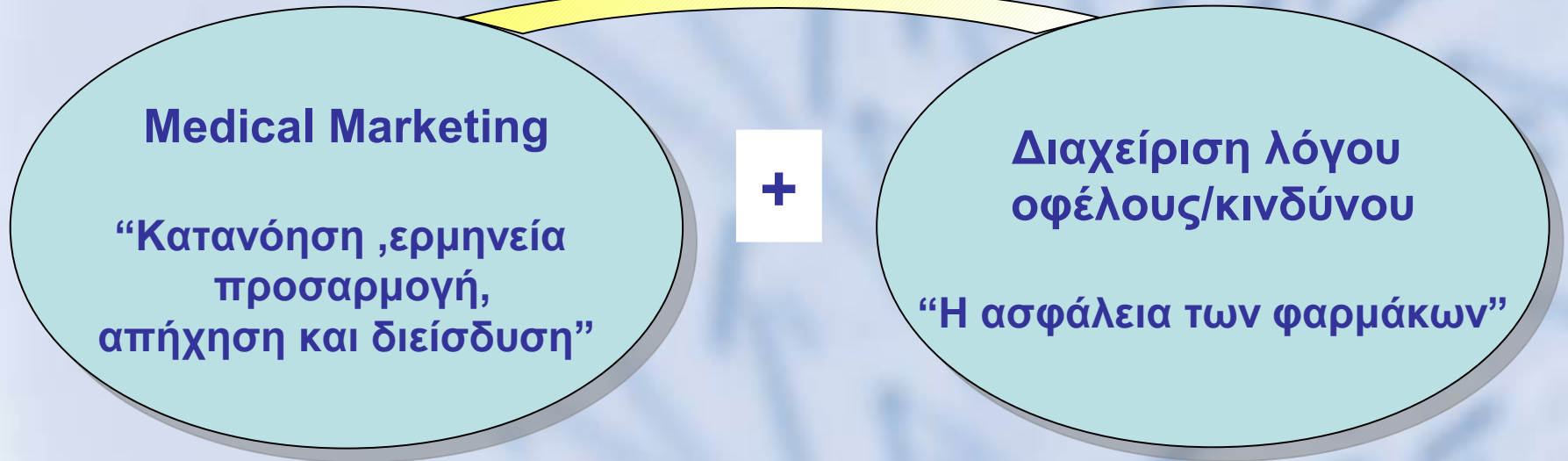
Αποστολή Ιατρικού Τμήματος

- Παρέχει έγκαιρα και αξιόπιστα την ιατρική & επιστημονική επιχειρησιακή καθοδήγηση
 - για να διασφαλίσει την παροχή της βέλτιστης φροντίδας στους ασθενείς,
 - για να βελτιώσει τη γνώση και τη χρήση των φαρμάκων και να συνεισφέρει στην ενίσχυση της επιστημονικής εικόνας της εταιρείας

Ιατρική ομάδα

Ιατρική ομάδα – Διπλός ρόλος

Προβολή της επιστημονικής εικόνας της εταιρείας

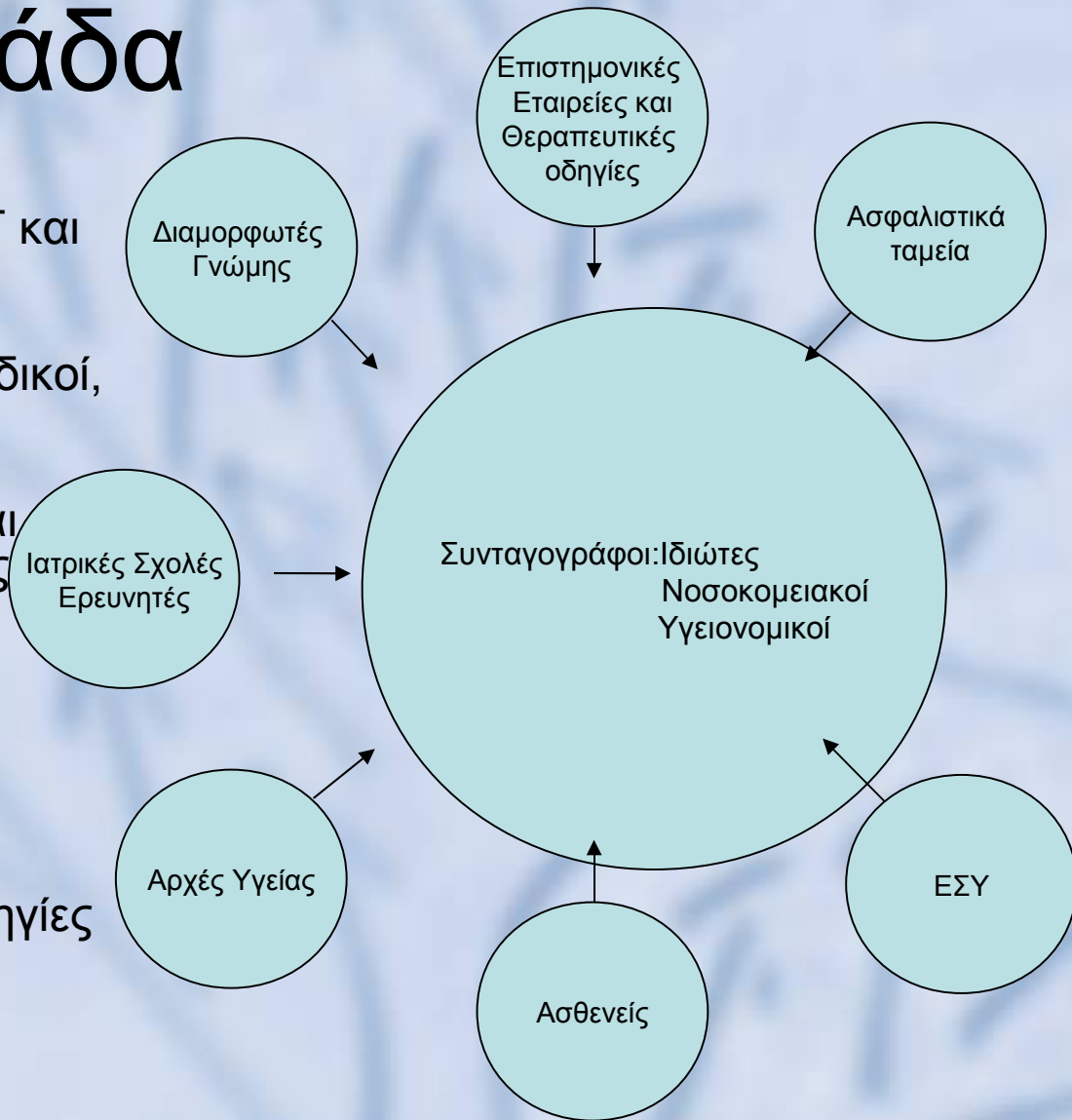


+ “ Δια τμηματικές Αλληλεπιδράσεις (Πωλήσεις, Επικοινωνία, Πρόσβαση στα Φάρμακα”

Ποιοτική και σύγχρονη βασική και συνεχιζόμενη εκπαίδευση
εσωτερική και εξωτερική

Ιατρική ομάδα και πληροφόρηση

- Στρατηγικός σχεδιασμός ΜΚΤ και επικοινωνίας
- Ερευνητές και ΔΓ, συνταγογράφοι, σύμβουλοι, ειδικοί, ομιλητές, Επιστημονικές εταιρείες, κλπ
- Εφαρμογή ΜΚΤ που βασίζεται δεδομένα (πχ έρευνες αγοράς κλπ)
- Προώθηση
- Ιατρική πληροφόρηση και ασθενείς
- Προστιθέμενη αξία των φαρμάκων-Πρόσβαση στα φάρμακα-Κατευθυντήριες Οδηγίες
- Γενόσημα και λήξη πατέντων
- Δεοντολογία



Ιατρική ομάδα

4

Απώλεια προστασίας δεδομένων

- Διαχείριση κλώνων και γενοσήμων
- Bis Files & Auto generic registration managed
- Επαφές με τις αρχές Υγείας

3

Ωριμότητα

- Υποστήριξη πωλήσεων και έναντι του ανταγωνισμού
- Συνεισφορά στην Διαχείριση του χρόνου ζωής των φαρμάκων – νέες ενδείξεις, νέες μορφές και νέες μελέτες)
- Διερεύνηση ευκαιριών-Ανεξάρτητες μελέτες ερευνητών
- Επαφές με τις Αρχές Υγείας και ΥΑ

1

Προ της κυκλοφορίας και κατά την εισαγωγή

- Αναγνώριση πλεονεκτημάτων και διαφοροποίηση
- Σχεδιασμός και καθορισμός της διαχείρισης της νόσου και της ροής των ασθενών
- Προτάσεις σχεδίου ανάπτυξης κλινικών μελετών (φάση 3B και 4) και επιλογής ερευνητών
- Σχεδιασμός σχέσεων με ΔΓ και χαρτογράφησης-διαμόρφωσης συνθηκών περιβάλλοντος

2

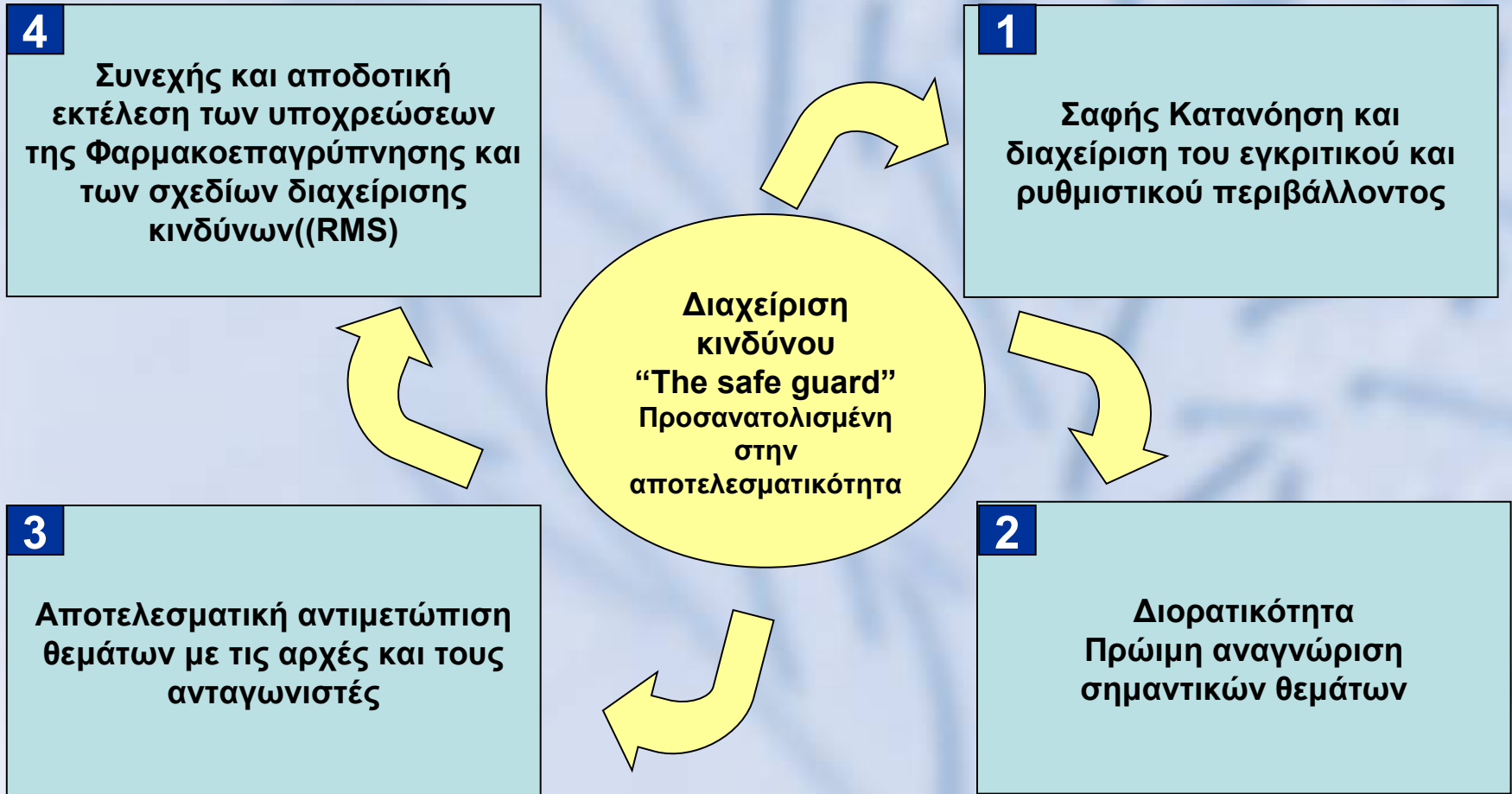
Φάση ανάπτυξης

- Επέκταση σχέσεων και δραστηριοτήτων με ΔΓ –Ανεξάρτητες μελέτες ερευνητών
- Διεύρυνση βάσης συνταγογράφων
- Συνεισφορά στην Διαχείριση του χρόνου ζωής των φαρμάκων – νέες ενδείξεις, νέες μορφές και νέες μελέτες) Διερεύνηση ευκαιριών
- Επαφές με τις Αρχές Υγείας και ΥΑ

Ρόλος και συνεισφορά πέραν της εκπαίδευσης και παρουσίας στο πεδίο δράσης

Ιατρική ομάδα

“The safe guard”



Σχέδια Δράσης

- Medical brand plans
- Relationship experts-
Advisory Board plans
- Strategic planning studies
:Productivity KPIs
- MKT Questionnaire
- Risk Management Plan:
Action plan M0-M12-M24
- SF Questionnaire

Τι απαιτείται για την επιτυχία ενός Ιατρικού Τμήματος;

- **Γνώση, δεξιοτεχνία και εμπειρία**

- Επιστημονική και τεχνική επάρκεια
- Διαπροσωπικές και διοικητικές δεξιότητες

- **Ευφυΐα και δημιουργικότητα**

- Ευελιξία
- Εξυπηρέτηση των ενδιαφερομένων εσωτερικών και εξωτερικών «πελατών»

- **Εξισορρόπηση ιατρικής και επιχειρησιακής σκέψης**

- **Αποτελεσματική Ηγεσία**

- Ικανότητα και ετοιμότητα να προβάλλει και να ενεργεί σύμφωνα με την δεοντολογία, την επιστήμη, τον άνθρωπο και την αξία των φαρμάκων.
- Αξιοπιστία έναντι ομότιμων και Διαμορφωτών Γνώμης.
- Κύρος και Επιρροή.

Καλή συνεργασία

- Με τα επιχειρησιακά τμήματα
- Εξειλίξεις
- Ειλικρινή και συνεχή επικοινωνία
- Συνεχιζόμενη εκπαίδευση
- Αλληλοκατανόηση
- Σύγχρονη επαγγελματική σκέψη
- Αμοιβαία εκτίμηση
- Καινοτόμες πρακτικές





It takes two to tango, sometimes even more...

Σας ευχαριστώ πολύ για την
προσοχή σας