VALUELAB
MARKETING-SALES-RETAILING

Via Durini, 23 - 20122 Milano
Tel. +39 02 77.88.93.1 - Fax +39 02 76.31.33.84

Piazza G. Marconi, 15 - 00144 Roma
Tel. +39 06 32.80.37.33 - Fax +39 06 32.80.36.00
www.valuelab.it

CORSO

MARKETING PER LE AZIENDE FARMACEUTICHE E HEALTHCARE

Micro e Geomarketing

Il corso si rivolge a manager di aziende che utilizzano la farmacia come terminale commerciale (case farmaceutiche, produttori di parafarmaco, aziende di cosmetici e integratori, ecc..), ma anche: distributori intermedi privati e cooperative catene reali e virtuali singoli farmacisti interessati agli strumenti di micro-marketing più evoluti. Il corso presenterà numerose case history che permetteranno ai partecipanti di confrontarsi con progetti concreti.

Programma del corso

Introduzione: come ottenere un vantaggio competitivo attraverso le politiche distributive, l'associazionismo e la conoscenza dei potenziali di vendita delle farmacie.
Il Micro&Geomarketing: elementi strategici di un nuovo paradigma di business in un contesto di one-to-one marketing
Gli elementi costitutivi di un approccio di Micro&Geomarketing:
- I dati cartografici disponibili per le applicazioni business: cosa offre il mercato e come scegliere
- Quali dati territoriali e come utilizzarli per stimare il potenziale di mercato:
  - Consumatori
  - Trade (GDO, farmacie, parafarmacie, erboristerie, ecc.)
- Come organizzare e "pulire" i dati interni e come integrarli con quelli di fonte esterna

Consumatore / Paziente: analisi micro-territoriale a supporto delle attività di marketing:
- Identificazione di target specifici sul territorio e loro propensione all'utilizzo dei diversi canali per integrare le attività di advertising con le attività di comunicazione diretta
- Definizione del mercato potenziale e degli indici di assorbimento dei diversi settori merceologici
- Mappa di posizionamento (utilizzando gli stili di vita territoriali)

Canale e punto vendita: pianificazione distributiva attraverso il Geomarketing:
- Analisi dei bacini di farmacie, erboristerie, parafarmacie a supporto dello sviluppo delle vendite e della definizione dell'assortimento
- Pianificazione della distribuzione (anche selettiva) attraverso l'identificazione dei potenziali di assorbimento e di copertura dei punti vendita
- Servizi rivolti ai punti vendita clienti:
  - Analisi di Geomarketing a supporto delle argomentazioni di carattere commerciale
  - Programmi di fidelizzazione del consumatore e analisi strategica dei dati
  - Realizzazione di azioni di micro-marketing mirate a indirizzare i consumatori verso il canale

Rete: gestione e sviluppo della rete diretta / indiretta
- Presidio del territorio e organizzazione della rete esterna secondo logiche di massima efficienza
- Diagnosi del mercato effettivamente servito e dei risultati commerciali ottenuti
- Priorità di sviluppo del fatturato (copertura dei clienti, penetrazione, sfruttamento portafoglio prodotti)
- Analisi, pianificazione e controllo della field force/informatori scientifici del farmaco
  - Pianificazione delle azioni di vendita
  - Benchmarking tra venditori/agenti
  - Definizioni di obiettivi,budget, modelli di incentivazione e piani operativi per livello dell'organizzazione di vendita
  - Definizione/modifica dell'assetto della rete (tipologia, N° venditori, mandati, esclusive)
  - Ottimizzazione dei giri visita in funzione dei clienti attuali e potenziali
  - Strumenti tecnologici a supporto della rete

Date:
- Lunedì 28 Marzo 2011
- Lunedì 13 Giugno 2011
- Lunedì 3 Ottobre 2011

Orari: 9.30 – 17.30

Sede: Via Durini, 23 Milano

Quota di iscrizione:
Il costo di ogni giornata è di
***500 euro* (+IVA)**

Sconto del 20% a partire dalla seconda quota nel caso di:
- più partecipanti provenienti dalla stessa azienda
- partecipazione a più giornate di formazione.

Gli sconti non sono cumulabili.

Come iscriversi:
Compilare la scheda di iscrizione (vedi retro) e inviarla via fax al num. +39.02.7631.33.84

Coordinatore del corso:
Marco Di Dio Roccazzella,
Director VALUE LAB

Docenti:

Michele Pesce
Principal VALUE LAB

Roberto Giampietri
Senior Advisor VALUE LAB

VALUELAB
MARKETING-SALES-RETAILING

Via Durini, 23 - 20122 Milano
Tel. +39 02 77.88.93.1 - Fax +39 02 76.31.33.84

Piazza G. Marconi, 15 - 00144 Roma
Tel. +39 06 32.80.37.33 - Fax +39 06 32.80.36.00
www.valuelab.it

CORSO

SCHEDA di ISCRIZIONE

COMPILARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE E INVIARLA VIA FAX AL NUMERO:

+39.02.76.31.33.84

Dati del partecipante

Cognome :_____

Nome :_____

Azienda :_____

Funzione :_____

Indirizzo :_____

CAP :_____Città :_____PV :_____

Tel. :_____Fax :_____

E-mail :_____

Dati per la fatturazione

Ragione sociale :_____

Sede Legale :_____

Part. I.V.A. :_____

Corso	*Date*
MARKETING PER LE AZIENDE FARMACEUTICHE E HEALTHCARE	❑ Lun 28 Marzo 2011 ❑ Lun 13 Giugno 2011 ❑ Lun 3 Ottobre 2011

TIMBRO E FIRMA:

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione (500 euro + IVA) dovrà pervenire **contestualmente all'invio del seguente modulo,** prima della data di svolgimento del corso, effettuando il versamento:

❑ Assegno bancario non trasferibile o circolare intestato a VALUE LAB s.r.l.

❑ Accredito Banca Popolare di Bergamo – Agenzia P.za V Giornate (Mi) – IBAN IT52N0542801600000000091008.

Seguirà fattura quietanza secondo le indicazioni fornite.

VALUE LAB si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato, dandone comunicazione via fax o e-mail ai partecipanti entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio del corso. In caso di rinvio o cancellazione del corso, per qualsiasi causa, la responsabilità di VALUE LAB si intende limitata al rimborso delle quote di iscrizione già pervenute.

Tutela Dati Personali – Informativa

Si informa il Partecipante che i dati personali raccolti saranno oggetto di trattamento mediante archiviazione nel sistema informatico di VALUE LAB s.r.l. per finalità connesse alle attività del sito internet www.valuelab.it e dei Servizi Offerti nonché per finalità di tipo commerciale, promozionale, di marketing e relativi ai servizi offerti. Inoltre i dati sono raccolti e trattati per a) lo svolgimento delle attività di smistamento e risposta dei messaggi ricevuti, b) inviarle comunicazioni commerciali relative a nuove iniziative VALUE LAB.
I dati potranno essere comunicati anche ad altre società che siano la controllante, controllate o collegate ai sensi dell'art.2359 c.c., esclusivamente per le finalità al trattamento dei dati di cui sopra. L'inserimento dei dati è facoltativo: l'eventuale mancanza di dati e del consenso al loro trattamento comporterà l'impossibilità per VALUE LAB di dar corso al servizio. Ai sensi dell'art.7 D Lgs. 196/03 ha il diritto di accedere ai propri dati chiedendone la correzione, l'integrazione e, ricorrendone gli estremi, la cancellazione o il blocco. Titolare del trattamento dei dati è VALUE LAB s.r.l. Il Responsabile del trattamento dei dati ai sensi del D. Lgs. N. 196/03 è il rappresentante legale. Per ogni comunicazione può scrivere via e-mail a valuelab@valuelab.it oppure a VALUE LAB s.r.l., Via Durini 23, 20122 Milano. Preso atto dell'informativa di cui sopra, autorizzo il trattamento e la comunicazione dei mie dati da parte di VALUE LAB s.r.l.

Modalità di disdetta e rimborso

In caso di rinuncia scritta pervenuta a VALUE LAB entro 10 giorni dalla data del corso verrà addebitato il 20% della quota d'iscrizione. Trascorso tale termine, ci sarà, purtroppo, impossibile evitare l'addebito dell'intera quota di partecipazione. Saremo, comunque, lieti di accettare in sostituzione un Suo collega, il cui nominativo dovrà essere comunicato via fax almeno un giorno lavorativo prima della data del corso.
Il Foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.