

IV ENCUENTRO

La nueva red comercial de la industria farmacéutica

Nuevas capacitaciones para el nuevo entorno



MADRID
26 de octubre 2016
Auditorio Unidad
Editorial

Colaboran:

CORREO+
FARMACÉUTICO

DIARIO MEDICO

Estimado amigo:

Pocos sectores han visto evolucionar tanto su entorno comercial en los últimos años como la industria farmacéutica, lo que ha provocado no sólo cambios en las políticas comerciales de las compañías, sino también una clara evolución en sus redes de ventas.

De la figura tradicional del visitador médico, centrado en la gestión de uno sólo de sus clientes, el prescriptor, se ha pasado a diferentes posiciones comerciales más complejas tanto en sus objetivos, como en las propias competencias profesionales de estos perfiles. La gestión ya no se hace con un único tipo de interlocutor, lo que hace necesario un enfoque multidisciplinar que contemple, además de varios escenarios, objetivos y/o interlocutores, compatibilizar los intereses de la compañía farmacéutica con el sistema de salud, el paciente y el stakeholder con el que esté negociando.

En este nuevo contexto, la digitalización y sus herramientas son esenciales a la hora de poder situar en el centro del negocio al paciente, al médico, la farmacia, etc. Las herramientas digitales ofrecen un amplio camino para recorrer hacia la personalización de la estrategia de ventas y es muy importante avanzar en ese camino.

Con el fin de analizar todos estos cambios y de averiguar cómo está evolucionando y hacia dónde va la Industria Farmacéutica, **Diario Médico** y **Correo Farmacéutico** organizan, el próximo 5 de julio el **IV Encuentro sobre La nueva Red comercial de la industria farmacéutica**, una jornada que se ha convertido en referencia en el sector y en la que se debatirá:

- Carreras profesionales: las nuevas capacitaciones requeridas para la gestión de portafolios mixtos en el nuevo entorno
- ¿Cómo se está acometiendo desde las empresas la transformación de la red de ventas en función de los nuevos perfiles de clientes?
- El papel del delegado en la digitalización de las compañías: ¿barrera o catalizador?

Esperando que este encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo

Soledad Ayala Fragoso

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

 @solayalafragoso

agenda

9.00 Registro y recepción de los asistentes

9.15 Saludo y bienvenida:

Dña. Carmen Fernández Fernández

Directora

CORREO FARMACÉUTICO Y
DIARIO MÉDICO

9.30 PANEL DE EXPERTOS. Carreras profesionales: las nuevas capacitaciones requeridas para la gestión de portafolios mixtos en el nuevo entorno

- Transformación de la red comercial de la industria farmacéutica en los últimos años
- Capacitación de las redes de ventas para trabajar portafolios de marca y genéricos
- Nuevos perfiles para un nuevo entorno

Modera el panel

Dña. Ana Isabel Pérez-Velamazán

Director de Consultoría
IMS HEALTH

Intervienen:

D. Luis Magarzo

Head of Commercial Excellence
MYLAN

D. Israel García Crespo

Gerente Nacional de Customer Facing
y miembro del Comité de Dirección
del Negocio Farma
BOEHRINGER-INGELHEIM

10.30 Coloquio y preguntas

10.45 Pausa Café

11.15 MESA REDONDA: ¿Cómo se ha transformado la red de ventas en los últimos años?

Las nuevas normativas sanitarias de los últimos años han dado lugar a una transformación en las redes comerciales de la industria farmacéutica.

ENCUENTRO

La red comercial de la industria farmacéutica. Nuevas capacitaciones para el nuevo entorno

Por una parte, en la atención primaria, el poder de prescripción del médico ha pasado a ser muy bajo, y por otra, otros cambios aparecidos, como las plataformas de compras autonómicas, los concursos nacionales, y la entrada de nuevos interlocutores como gerentes de hospital, jefes de compras, farmacéuticos, administraciones sanitarias, pacientes y sus asociaciones etc, han hecho que la red de ventas y el acceso a los clientes hayan sufrido cambios importantes.

- ¿Cómo se está acometiendo desde las empresas la transformación de la red de ventas en función de los nuevos perfiles de clientes?
- Los nuevos roles dentro del perfil de ventas: del Market Access al delegado de venta en farmacia. ¿Cómo varían los modelos de comercialización?
- ¿Cómo está evolucionando la asignación territorial de los equipos comerciales y las métricas de productividad (SFE)?
- ¿Cuál es la actividad de los delegados en el campo en el día a día?
- El rol del vendedor en un mundo de multicanalidad

Modera la mesa

D. Israel García Crespo

Gerente Nacional de Customer Facing y miembro del Comité de Dirección del Negocio Farma
BOEHRINGER-INGELHEIM

Intervienen

D. Carlos López Durba

Director de Excelencia Comercial y Desarrollo de Negocio
DAIICHI SANKYO

D. Javier Blanco

Spain Sales Manager
PFIZER

D. Roberto Espinosa

National Sales Manager
PFIZER

Dña. Eva Moyano

Business Unit Manager Colloids and Parenteral Nutrition
FRESENIUS KABI

D. Oriol Estrada

Director de procesos transversales
Gerència Territorial Metropolitana-
Nord
INSTITUT CATALÀ DE LA SALUT

D. Fernando Caro Cano

Vocal Industria
COFM

12.45 Coloquio y preguntas

13.00 MESA REDONDA: Transformación digital del delegado de ventas

- Pros y contras de las nuevas tecnologías
- ¿Cómo ayudan las nuevas tecnologías a cubrir los targets tan diferentes y amplios que se tienen en las líneas de ventas?
- El papel del delegado en la digitalización de las compañías: barrera o catalizador
- ¿Son la mayoría de las organizaciones demasiado maduras para adaptarse?

Modera la mesa:

D. Mario de la Peña

Socio
DELOITTE DIGITAL

Intervienen:

D. Ignacio Ortín

Head of Commercial Excellence
SANDOZ

D. Álvaro de Torre

Business Unit Manager
OTSUKA PHARMACEUTICAL

D. Xavier Olba

Digital Business Strategy Manager
for Iberia
SANOFI

Dña. Mª José Molero

Directora de Marketing
GRUNENTHAL

14.15 Coloquio y preguntas

14.30 Vino español

ENCUENTRO

La nueva red comercial de la industria farmacéutica. Nuevas capacitaciones para el nuevo entorno

Fecha y lugar de celebración

Madrid, 26 de octubre de 2016

Auditorio Unidad Editorial

Avda. de San Luis, 25
28033 Madrid

Tel. 91 443 53 36

Precio por inscrito: 550 € + IVA



Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación

Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid

Tel.: 91 443 53 36 • Fax: 91 443 69 95

infoconferencias@unidadeditorial.es

Expansión

EL MUNDO

**CORREO+
FARMACEUTICO**

DIARIO MEDICO



#VentasFarmaUE

Cómo inscribirse

- Entre en www.conferenciasyformacion.com
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago: ☐ Tarjeta ☐ Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

Ventajas fiscales asociadas a esta conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF.

Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.

Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva (Consulte precio especial)



Hotel InterContinental Madrid
Tel. de Reservas: **91 700 73 00**



Hotel Petit Palace Embassy
Tel. de Reservas: **91 431 30 60**

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos por escrito, al menos, 24 horas antes del comienzo del encuentro.
- Para cancelar su asistencia, deberá notificarlo por escrito al menos 1 semana antes del comienzo del curso. En este caso será retenido un 15% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 horas, no será reembolsado el importe de la Conferencia.



Transporte oficial

- Para vuelos Nacionales, Europeos e Intercontinentales, iniciando viaje en vuelos puros de IBERIA/ IBERIA EXPRESS, y destino final la ciudad donde se celebre el Evento y/o aeropuertos alternativos (OW y/o RT):
 - 45% de descuento sobre tarifas completas en Business
 - 50% de descuento sobre tarifas completas en Turista
- Para vuelos directos, operados por AIR NOSTRUM (IB-8000):
 - 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista