

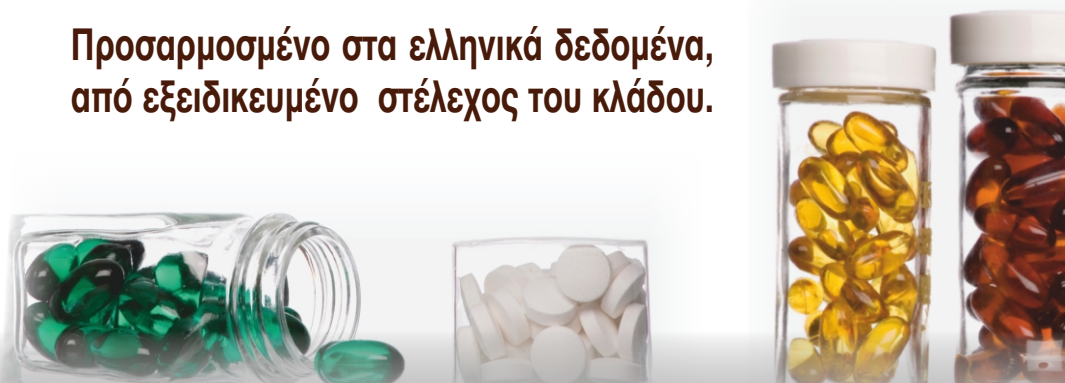
Αρχές Φαρμακευτικού MARKET ACCESS



People Solutions

Για δεύτερη χρονιά συνεχίζεται το άκρως επιτυχημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα.

Προσαρμοσμένο στα ελληνικά δεδομένα, από εξειδικευμένο στέλεχος του κλάδου.



Η ελληνική Φαρμακευτική αγορά συνεχίζει να λειτουργεί στα πλαίσια ενός Συστήματος Υγείας υπό μεταμόρφωση! Τα στελέχη των φαρμακευτικών εταιρειών καλούνται να αναπτύξουν **νέα κουλτούρα και ειδικές δεξιότητες**, ώστε να αναλάβουν νέους ρόλους για να αντιμετωπίσουν με επιτυχία το συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Περιγραφή

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα “Αρχές Φαρμακευτικού Market Access» της ICAP Training Solutions θα σας βοηθήσει να:

- Κατανοήσετε τις βασικές εννοιες του Market Access και να τις ενσωματώσετε σε ένα Marketing / Brand / Business plan.
- Αντιληφθείτε τη συμβολή του Market Access στην επιτυχία του οργανισμού.
- Αναγνωρίστε τους νέους σημαντικούς εταίρους / πελάτες, τον τρόπο που λειτουργούν και τις βασικές τους ανάγκες.
- Επικοινωνήστε με τους εταίρους / φορείς (ΕΟΦ, ΕΟΠΥΥ κλπ.) μιλώντας τη δική τους γλώσσα μέσα από τεχνικές και εργαλεία.
- Χρησιμοποιείτε κοινή γλώσσα και επιχειρηματολογία στον κλάδο.
- Εξασφαλίσετε ότι τελούνται όλα τα απαραίτητα βήματα για την επιτυχή εισαγωγή / διατήρηση ενός προϊόντος στην αγορά.

Σε ποιους απευθύνεται :

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Στελέχη του Φαρμακευτικού Κλάδου

- Διευθύνσεων Marketing, Medical και Finance που συνεργάζονται στενά με το Market Access για τη βελτιστοποίηση των πλάνων.
- Διευθύνσεων Market Access (KAMs, Pricing & Reimbursement, Health Economics, Drug Regulatory Affairs), Communications και Governmental/Public Affair
- καθώς και σε όσους επιθυμούν να ασχοληθούν με τις παραπάνω λειτουργίες (στο πλαίσιο της ανάπτυξης τους).

Η οικονομική κρίση και οι συνέπειες της στην Φαρμακευτική αγορά ανέδειξαν τις αδυναμίες του κλάδου στη διαχείριση των νέων συνθηκών.

- Πόσο ικανοποιημένοι είμαι από τους χρόνους τιμολόγησης; Πόσο σύμφωνοι είναι με τους προσδοκώμενους; Τι συνέπειες έχει αυτό για την οργάνωσή μου;
- Ο Τρόπος Διάθεσης (Blue Box) είναι αυτός που είχα σχεδιάσει; Τι αντίκτυπο έχει και τι περισσότερο θα μπορούσα να κάνω;
- Τα κανάλια διανομής και ο τρόπος που τα αξιοποιώ είναι ο βέλτιστος ή πρέπει να διαφοροποιήσω το μίγμα τους;
- Ποια η αποτελεσματικότητα μου στη συνεργασία με τους σημαντικούς εταίρους του Market Access; Τους έχω χαρτογραφήσει; Μιλώ τη γλώσσα τους και αντιλαμβάνομαι τις ιδιαίτερες ανάγκες τους;

Κρίσιμοι προβληματισμοί, όπως οι παραπάνω, αναδύονται και απαιτούν νέες γνώσεις και δεξιότητες και καινοτόμο σχεδιασμό.

Η αποτελεσματικότητά σας ενισχύεται όταν νοιώθετε εμπιστοσύνη στην ικανότητά σας να διαχειριστείτε τις νέες συνθήκες.

Η εμπιστοσύνη χτίζεται μέσα από την ασφάλεια που σας προσφέρει η καλή κατανόηση του Market Access.

Επιδοτούμενα Προγράμματα
ΛΑΕΚ



Υπό την Αιγίδα
ΕΕΦΑΜ

Για περισσότερες πληροφορίες: ICAP Training Solutions

Γιώργος Μαργαρίτης, Senior Manager Training Delivery Services,

Τηλ. 210 7200367, email: gmargaritis@icap.gr