

WARSZTATOWE SPOTKANIE KADRY KIEROWNICZEJ
PHARMA TRADE EXECUTIVE BRUNCH

APTEKA 2012

S T A R C I E Z P R O D U C E N T E M ?

Środa 21 grudnia 2011, restauracja „Boathouse”, ul. Wał Miedzeszyński 389a, Warszawa

*** NOWATORSKA FORMUŁA * DWA BIEGUNY POSTAW ***
*** OGRANICZONA LICZBA UCZESTNIKÓW ***

PROWADZĄCY

ZAGADNIENIA

9.00

Przekazywanie wartości do aptek

Które z obecnie preferowanych postaw i rozwiązań będą najskuteczniejsze? Czy produkty refundowane "sprzedadzą się same" ? Czy produkty z ceną umowną skazane są na bycie nośnikiem wartości? Jak zapobiec stratom wynikającym ze zwiększonych oczekiwań podmiotów? Czy można określić limity poziomu rabatów? Czy jest miejsce na edukację? Jak branża OTC odczuje skutki wprowadzenia ustawy ?

Tomasz Szałaj
Przemysław Dydycz
Jacek Sklepowicz

Półka/dystrybucja/obecność w aptece

Czy rzeczywiście obecny asortyment w aptece ulegnie zmianie? Czy ulegnie spadkowi ilość SKU w aptece? Czy powinniśmy tak myśleć? Jakie narzędzia mogą nam w tym pomóc? Dlaczego ustawa pomoże w zarządzaniu kategoriami OTC? Kto wygra? Czy mieszane portfolio jest atutem? Co myślą farmaceutyci i właściciele aptek i sieci aptek?

12.00

ZAKOŃCZENIE

PROWADZĄCY:

Tomasz Szałaj, lekarz, MBA, od 1995 roku związany z branżą farmaceutyczną- do 2008 w Servier Polska, następnie dyrektor handlowy w Mylan Polska, a przez ostatnie 2 lata Berlin-Chemie/Menarini; od roku 2001 zajmuje się kanałami dystrybucji w farmacji (hurt, apteki na rynku otwartym oraz zamkniętym - szpitalnym) , trade marketingiem , wykorzystaniem sieci aptek, programów lojalnościowych oraz grup zakupowych w marketingu i sprzedaży do pacjenta produktów Rx (refundowanych i nier refundowanych), OTC, wyrobów medycznych i suplementów diety;

Przemysław Dydycz, lekarz, informatyk, ekonomista, z branżą farmaceutyczną związany od ponad 15 lat. Początkowo pracował w dziale sprzedaży Rx Bristol-Myers Squibb, następnie dyrektor sprzedaży do aptek w firmie PROSPER S.A.. Od 2003 prezes zarządu Cefarm Warszawa S.A. oraz wiceprezes zarządu Faramacol S.A. W 2006 roku objął stanowisko dyrektora działu OTC w Lek Polska (Sandoz) gdzie odpowiadał również za sprzedaż i promocję leków Rx do aptek oraz tworzył call center. W latach 2009-2010 piastował tę funkcję w firmie Polpharma. W latach 2009-2010 wiceprezes zarządu stowarzyszenia producentów leków bez recepty PASMI. Ekspert w dziedzinie trade marketingu, marketingu i sprzedaży. Prowadzi wiele projektów szkoleniowo/warsztatowych i doradczych w tych obszarach.

Jacek Sklepowicz, Senior Manager w Dziale Podatkowym PricewaterhouseCoopers (PwC). Doradca podatkowy. Szef zespołu doradzającego branży farmaceutycznej. Zajmuje się podatkami w specyficznym kontekście regulacji i praktyki farmaceutycznej od 1997 roku. Pracuje dla grupy ponad 25 firm z branży. Ekspert zapraszany na wiele konferencji i warsztatów dla podmiotów uczestniczących w tym rynku.