

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

LA NUOVA FIGURA DI **INFORMATORE SCIENTIFICO** TRA FRONTALE E REMOTO

A.A. 2021/2022



Sede didattica di Milano

Responsabile scientifico: Dott. Enrico Palma



Le nuove competenze per l'informatore scientifico di oggi e domani

Finalità

Il mondo farmaceutico sta attraversando una fase complessa di profonda trasformazione che vede, oltre i farmaci, soprattutto i fitofarmaci e nutraceutici, i principali protagonisti del monopolio del mercato.

Il cambiamento della figura del medico, dei farmacisti, la nuova figura del paziente informato sono al centro di ogni azione di marketing, il nuovo approccio delle aziende farmaceutiche, l'introduzione di tecniche web di visibilità, ha creato per l'informatore la necessità di nuove competenze e nuovi modelli di approccio.

Alla luce di questa evoluzione diversa, ma non per questo poco stimolante, il "nuovo isf" deve possedere determinate competenze per affermarsi, in modo efficiente e professionale, in un mercato sempre più competitivo.

Obiettivi

L'obiettivo del corso è far acquisire all' Informatore, le giuste competenze per affrontare il nuovo mercato farmaceutico con tecniche vincenti, modelli comunicativi innovativi, capacità manageriali e conoscenze di marketing, per affrontare, già preparato, il cambiamento attuale e poterlo gestire in maniera più facile, rapida e stimolante.

Avere la possibilità di includere al curriculum un corso ricco di competenze che consente all'informatore di acquisire nuovi metodi di comunicazione attraverso strumenti innovativi e digitali per emergere nella nuova figura di informatore scientifico innovativo.

Profili Professionali

Il Corso di Perfezionamento in **“La nuova figura di Informatore Scientifico”** è aperto ai candidati in possesso dei seguenti titoli di studio:

- Economia aziendale (LM-77 e L-18)
- Economia e Commercio (LM-56 e L-33)
- Ingegneria Biomedica (LM-21 e L-8)
- Ingegneria Chimica (LM-22 e L-9)
- Biologia (LM-6 e L-13)
- Biotecnologie del Farmaco (LM-9)
- Chimica e tecnologia farmaceutiche (L-13)
- Scienze e tecnologie farmaceutiche (L-29)
- Farmacia e farmacia industriale (LM-13)
- Medicina e Chirurgia (LM-41)
- Tecniche di laboratorio biomedico (abilitante alla professione sanitaria di Tecnico di laboratorio biomedico) (LSNT/3)
- Medicina Veterinaria (LM-42)
- Biotecnologie per la Salute, Biomolecolari e Industriali (L-2)
- Scienze e tecnologie chimiche, Chimica industriale (L-27)
- Scienze Chimiche (LM-54)
- Scienze e tecnologie farmaceutiche (L-29)
- Scienze e tecnologie della chimica industriale (LM-71)

Sbocchi Occupazionali

Informatore scientifico e agente farmaceutico. Inserimento negli elenchi di selezione del personale (ISF) delle nostre aziende partner

GARANZIA DI COLLOQUI CON LE AZIENDE PARTNER

Programma - I Sessione

Il mondo del farmaco

- PTN (prontuario terapeutico nazionale)
- Classificazione dei farmaci e ricetta medica
- Farmaci biologici
- Farmaci generici e concetto di bioequivalenza
- Farmaci biosimilari
- Farmaci senza obbligo di prescrizione: otc e sop
- Farmaci omeopatici
- Farmaci del "benessere" (integratori, nutraceutici, fitofarmaci)
- Andamento del mercato degli integratori

Evoluzione del mercato farmaceutico

- L'avvento dei medicinali generici: l'impatto delle scadenze brevettuali
- La ricerca degli anni '70 e '80: i grandi blockbuster
- L'insufficienza delle risorse: misure di contenimento della spesa farmaceutica
- La domanda di nuove terapie
- La partnership come nuovo modello di business

Il mercato farmaceutico

- Definizione e principi del "mercato"
- Definizione del concetto di marketing: le 4 P
- Il bene "salute" come bene di mercato: differenze e peculiarita'
- Le leve della promozione
- La segmentazione nel mercato farmaceutico
- Target E Targeting
- Segmentazione dei target: i diversi criteri
- Concetto di "posizionamento": i criteri e le strategie da applicare
- L'analisi swot come strumento di pianificazione strategica

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Programma - II Sessione

Comunicazione e tecniche di vendita

- Le quattro cose da sapere per presentare il proprio farmaco al medico
- Cos'è la "comunicazione efficace"
- La tecnica CVB: caratteristiche-vantaggi-benefici
- Esempi di tecniche CVB
- Cos'è e come si effettua un'intervista: la tecnica A.I.D.A.
- L'intervista secondo l'isf e secondo il medico: differenze
- Richiesta prescrittiva: come effettuarla?
- Frasi "killer" della vendita: mai dire...
- Gestione delle obiezioni
- Gestione di un multitasking
- Gestione dell'informazione di un farmaco e di un nutraceutico: differenze
- L'importanza del lavoro in team (video)

Sistema insights discovery (La comprensione di se' e degli altri)

- Adattamento, sintonia e versatilità nella comunicazione con il medico
- I colori insights (il linguaggio dei colori per descrivere il comportamento)
- Quale colore ti assomiglia di più (giallo sole-verde natura-blu mare- rosso fuoco)
- Approccio ai colori: stili di comunicazione con il medico
- Quando i punti di forza diventano punti di debolezza
- L'importanza del linguaggio paraverbale: ritmo di presentazione, linguaggio del corpo, utilizzo del tempo.
- Tabella riassuntiva

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Programma - III Sessione

Approccio telefonico e tecniche di comunicazione e di ascolto

- Overview degli strumenti dell'ISF Remoto L'informazione multichannel
- Le tecniche di comunicazione
- Ascolto attivo, riformulazione, specchio, truismo, argomentazione, accordo
- Gli obiettivi di un colloquio di vendita
- I 2 protagonisti del Remoto: Medico e Informatore I principi fondamentali dell'informazione remota La comunicazione interpersonale
- L'informatore Remoto modello E3
- Key points riassuntivi: Ascoltare - Prepararsi - Immedesimarsi - Esercitarsi

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Elementi critici e di successo nell'informazione remota

L'informazione Scientifica Remota:

- Integrazione di canali - messaggi- call
- Le fasi dell'Informazione Scientifica Remota:
- fase pre-phoning
- fase phone call
- fase post phoning
- Fase di Pre-phoning:
- Ripassare lo Script e focalizzarsi sui messaggi da veicolare;
- Fissare gli obiettivi della telefonata (KPI qualitativi)
- Personalizzare la visita telefonica
- Rintracciare le informazioni sul medico/farmacista legate alla/e visita/e precedente/i ed utilizzarle per sfruttare le leve giuste e creare relazione
- Fare mente locale e riflettere sullo stile ed interessi del nostro interlocutore

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Fase Phone call:

- Fase Introduttiva: dalla presentazione dell'ISF alla presentazione del progetto
- Argomentazione: identificazione paziente - patologia
- descrizione del prodotto/servizio offerto
- Interazione: verifica comprensione argomentazione - identificazione richieste/bisogni del medico/farmacista
- Chiusura: anticipazione presentazione prossima call - saluti e rilascio recapiti

Fase post-call:

- Dedicarsi ai feedback della telefonata
- Programmare la prossima visita telefonica
- Annotare sul CRM le informazioni sul medico/farmacista
- Annotare aree di interesse per il successivo contatto
- Predisposizione di materiale utile per un colloquio proficuo
- Gestione delle obiezioni

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Programma - IV Sessione

La nuova figura dell'isf

- La nuova figura isf
- Come presentarsi in farmacia
- Tecniche di vendita in farmacia
- Non più vendere ma far comprare
- I 5 poteri personali di vendita
- Conoscere la modalità decisionale del farmacista
- Esercitazione pratica e project works (enrico)

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Programma - V Sessione

Gli strumenti nell'informazione remota

- Phone detailing
- Digital
- Co-browsing
- ISF Remoto vs ISF Frontale
- Tecniche di comunicazione telefonica La DEM post Call
- Le diverse tipologie di Call:
- Simple Call
- Web Interaction
- Video Share
- Video Call
- Ascolto tipologia telefonate
- Spiegazione della scheda di assessment

Esercitazione pratica della sessione: questionario sugli argomenti trattati

Indicatori di valutazione nell'informazione remota

Role play gruppo

Programma - VI Sessione

Role play gruppo (gruppi di max 10-12 persone)

In questo modulo si mette in pratica tutto ciò che è stato appreso durante le sessioni precedenti.

I trainers Mercurio andranno a valutare l'approccio, l'ingaggio ed il grado di interazione, nonché l'accordo finale con medici e farmacisti simulando delle calls e delle videocalls.

È una sessione molto interattiva in cui ci si prepara alla promozione dei messaggi chiave di farmaci o integratori monitorando, attraverso il tempo a disposizione, tono della voce, convinzione e professionalità dall'apertura della call, al rilascio del messaggio chiave del prodotto, alla chiusura dell'accordo, alla presa di appuntamento per il prossimo incontro.

Calendario

Date in fase di calendarizzazione

1° stage **15/16 maggio 2021**

2° stage **19/20 giugno 2021**

3° stage **18/19 settembre 2021**

4° stage **16/17 ottobre 2021**

5° stage **13/14 novembre 2021**

Discussione tesi **date da definire**

Durante la lezione, sarà possibile per lo studente interagire con i propri colleghi e/o con il docente tramite chat/discussione e tramite audio/video.

Modalità didattica

I contenuti didattici vengono così distribuiti: lezioni frontali e FAD in Aula Virtuale. Il materiale didattico fornito dai docenti e protetto da Copyright verrà caricato sulla piattaforma della segreteria dell'Associazione ECU, accessibile dal sito www.associazioneeecu.com. L'accesso da parte degli studenti al materiale didattico è garantito da credenziali di accesso personali. Le lezioni che si svolgeranno in modalità FAD sono da intendersi in modalità Aula Virtuale: lo studente riceverà un link personale e univoco di accesso all'aula.

Sede didattica

Milano

Lo staff dei trainer

Dott.ssa Nicoletta Pisano

Coordinatrice informatori remoti

Dott.ssa Mariafrancesca Iengo

Team Leader informatori remoti e responsabile della formazione

Dott.ssa Maria Mariniello

Staff Leader Trainer

Dott. Francesco Sarnelli - Dott.ssa Roberta Ferrillo - Dott.ssa Giovanna Fioretto

Project Assistant informatori remoti

Dott. Salvatore Pugliese - Dott.ssa Nancy Acampa - Dott.ssa Raffaella Brasiello - Dott.ssa Carmela Palmisano - Dott.ssa Corinna Longobardi

Informatore remoto specialist

Il corpo docenti

Dott. Enrico Palma

Esperto in Informazione Scientifica Farmaceutica - Esperto in Strategie di Vendita Farmaceutica - CEO Comunicazione Farmaceutica - Direttore Generale Farmabusiness - Accademico A.E.R.E.C.

Dott. Francesco Pelliccia

Esperto in informazione scientifica e sales farmaceutico

Dott. Fabio Iannitti

Product specialist multinazionale farmaceutica

Dr. Mario Pisano

Esperto in marketing e sales in aziende farmaceutiche.

Dr. Salvatore De Luca

Esperto in marketing e sales in PharmaLine - ex Sales Boheringer Ingelheim.

Informazioni generali

Costo e modalità d'iscrizione

Il percorso formativo privato-universitario (l'uno propedeutico all'altro) ha un costo complessivo di € 2.300,00 iva esente (di cui € 350,00 per la quota universitaria).

Per iscriversi al percorso propedeutico è necessario inviare all'indirizzo e-mail associazioneecu@gmail.com i seguenti documenti:

- Diploma di laurea;
- Documento di identità in corso di validità (fronte/retro);
- Tessera sanitaria (fronte/retro);
- Modulo di iscrizione (da richiedere alla Segreteria dell'Associazione ECU).

Numero minimo iscritti per attivazione: 20 / Numero massimo: 50

In caso di raggiungimento del numero massimo di iscrizioni, la graduatoria sarà gestita dall'Associazione ECU secondo l'ordine cronologico, fatti salvi i titoli di studio richiesti.

Nel caso in cui il candidato non rientrasse in graduatoria, la quota versata al momento dell'iscrizione verrà restituita.

Il termine ultimo per le iscrizioni è fissato ad Aprile 2021

Candidati in possesso di titolo di studio conseguito all'estero

I candidati in possesso di titolo accademico conseguito presso Università estere dovranno allegare, a integrazione, la seguente documentazione:

- Copia legalizzata del diploma di laurea conseguito all'estero (munito di dichiarazione di valore o attestazioni rilasciate dai centri ENIC-NARIC o dalle Rappresentanze Diplomatiche in Italia) e relativa traduzione asseverata e autenticata;
- Diploma Supplement e Apostille del titolo (con autentica) e relative traduzioni asseverate e autentiche.

N.B.: La documentazione sopraelencata è necessaria ai fini dell'immatricolazione universitaria; dunque, il candidato potrà iscriversi al percorso propedeutico e frequentarlo, producendo la documentazione comunque entro il termine fissato per l'immatricolazione universitaria.

Modalità di pagamento

Acconto del 30%, pari a € 850,00 iva esente, da versare al momento dell'iscrizione alle seguenti coordinate bancarie:

Associazione ECU Educazione Continua Universitaria

Banca UniCredit

IBAN: IT03J0200875041000105402912

Causale: Iscrizione al percorso formativo Corso di Perfezionamento in La nuova figura di informatore scientifico A.A. 2021-2022

La restante quota è così suddivisa:

II° rata: € 825,00 da versare entro e non oltre il 12 marzo 2021;

III° rata: € 825,00 da versare entro e non oltre 15 giorni prima dell'inizio delle lezioni.

L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento della copia contabile e della documentazione sopraelencata.

Regolamento generale

Con l'iscrizione, si aderisce all'Associazione ECU in qualità di soci: l'iscrizione, a titolo gratuito, è valida per l'anno accademico di riferimento e per tutta la durata del percorso formativo del Corso di Perfezionamento in La nuova figura di Informatore Scientifico, come da calendario ufficiale. Le iscrizioni al percorso privato propedeutico potranno essere effettuate presso la Segreteria dell'Associazione ECU; le iscrizioni e immatricolazioni al percorso universitario, che rilascerà al suo termine 20 CFU, attestato universitario e titolo di Corso di Perfezionamento, verranno effettuate dalla Gruppo Editoriale Srl per nome e conto di ogni singolo studente a partire dall'inizio dell'A.A. di riferimento (mese di settembre/ottobre).

Il modulo di iscrizione al percorso propedeutico costituisce autocertificazione. Tramite sottoscrizione, il candidato dichiara di essere a conoscenza del fatto che, in caso di dichiarazione mendace, l'Associazione ECU è sollevata da qualsiasi responsabilità civile e penale, pertanto qualsiasi falso o dichiarazione illecita relativamente al titolo di studio posseduto sarà imputabile e di responsabilità esclusivamente del candidato.

Si segnala che l'Università si riserva il diritto di effettuare verifiche, in fase di immatricolazione, sui titoli posseduti dal candidato e di valutarne l'idoneità per l'ammissione universitaria e prosecuzione del percorso di formazione. Il titolo del candidato dovrà rientrare tra quelli elencati.

Rimborsi

In caso di mancata attivazione del percorso formativo del Corso di Perfezionamento causa non raggiungimento del numero minimo di iscritti (20), la quota versata al momento dell'iscrizione verrà restituita. La quota non sarà rimborsabile in caso di rinuncia per motivi personali al percorso formativo. Gli scioperi, le elezioni, le sospensioni per avverse condizioni atmosferiche, i disordini civili e militari, le calamità naturali, gli atti di terrorismo costituiscono cause di forza maggiore e non sono pertanto imputabili all'Associazione ECU o alla Gruppo Editoriale Srl, che sono pertanto sollevate da qualsiasi responsabilità. Per qualsiasi controversia è di competenza il Foro di Roma.



Segreteria organizzativa

Associazione ECU

Educazione Continua Universitaria
Via M.G. Guacci 17 - 00125 Roma
E-mail: associazioneecu@gmail.com
Website: www.associazioneecu.com



Segreteria di supporto universitario

Gruppo Editoriale S.r.l.

Numero Verde: 800 039 710
E-mail: gruppoeditori@gmail.com
Website: www.gruppoeditori.com



Segreteria Scientifica

Comunicazione Farmaceutica S.r.l.

Tel.: 02.67.165.82.16 - Fax: 02.67.165.266
E-mail: formazione@comunicazionefarmaceutica.it
Website: www.comunicazionefarmaceutica.it

