

# PHARMA COMMERCIAL EXCELLENCE

Стратегии совершенствования эффективности маркетинга и продаж

## ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

**9:00 – 10:00** Регистрация участников, утренний кофе

**10:00** Начало конференции.

**Модераторы:**

**НАТАЛИЯ КАШИРИНА**, Основатель профессионального сообщества, SFE&Marketing Excellence

**ОЛЬГА ФАТЕЕВА**, Эксперт по масштабированию бизнеса и трансформации организации и команды

**10:00 – 10:20 OVERVIEW:** Влияние текущей ситуации на стратегию Commercial excellence. Основные тренды.

**Спикер: НАТАЛИЯ КАШИРИНА**, Основатель профессионального сообщества, SFE&Marketing Excellence

**10:20 – 10:40 АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАЗМИНКА:** Ориентиры-2023. Изменения в структуре мультиканального продвижения лекарственных средств на российском фармацевтическом рынке.

**ОЛЕГ ФЕЛЬДМАН**, Сопредседатель направления Healthcare, **IPSOS**

### 10:40 – 10:50 ЖИВОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ ГОЛОСОВАНИЕ

Поделитесь своим мнением по ряду важных для бизнеса вопросов, чтобы помочь нам составить актуальную картину того, как отрасль видит происходящие в настоящий момент процессы, тенденции и будущие перспективы. А в конце дня мы вместе обсудим полученные результаты.

### 10:50 – 11:35 СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИСКУССИЯ. SFE: КАК ПОДДЕРЖАТЬ БИЗНЕС С МИНИМАЛЬНЫМ ПЕРСОНАЛОМ В ПОЛЯХ.

**Модератор: Наталия Каширина**, Основатель профессионального сообщества, SFE&Marketing Excellence

**ДОКЛАД В РАМКАХ ДИСКУССИИ:** Работа Sales Force в текущих условиях. Тренды, риски, ожидания.

Спикер: **Ольга Глазкова**, Генеральный директор, **АЛЬФАСИГМА РУС**

**Вопросы для обсуждения:**

- Выполнение плановых показателей в условиях сокращения персонала.
- Как изменились подходы к формированию полевых команд и построению KPI системы за последний год?
- Команды SF: как определиться с ее структурой и как справедливо оценить их работу.
- МДЛП - кто и как использует, пора ли уже полностью переключаться и можно ли позволить себе прекращать покупку отчетов?
- Роль SFE в цифровой трансформации компании.
- Какие тенденции наметились в функции Business excellence в последнее время?
- Удаленная коммуникация - актуальный статус на сегодня, перспективы.
- Сильные стороны команд Business Excellence в России. На что можно опираться, и что нужно развивать?
- Что может дать компании создание модели компетенций, сложный и долгий процесс, в современных реалиях, когда ситуация так быстро меняется?

Участники дискуссии:

**ТАТЬЯНА ГОЛОВЧИНА**, Руководитель отдела аналитики и эффективности процессов, **COLOPLAST**

**ЮЛИЯ ГОРДЕЕВА**, Руководитель отдела эффективности, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

**ЕЛЕНА МАКАРОВА**, Директор по Медицинскому Продвижению, **АЛЬФАМЕДЭКС**

**ТАТЬЯНА ТИМИНА**, Эксперт в области аналитической трансформации, **SFE & Marketing Excellence Academy**

**ИРИНА САНТУЕВА**, SFE&CRM Head, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

**11:35 – 11:50 КЕЙС:** Аудитор идет по следу:

- Опыт создания Отдела эффективности продвижения и маркетинга с нуля в отечественной компании с оригинальным препаратом в «уникальной» рыночной ситуации.
- Создание службы аудит контроля и оценки эффективности визитной активности полевых сил.
- Автоматизация обработки данных в CRM системе по визитной активности.
- Приоритетный выбор навыков на отработку РМ с целью повышения доли эффективных визитов

2

Руководитель проекта Жанна Борисова, тел: +7(903) 145 47 83, электронный адрес: [Z.Borisova@trinity-events.ru](mailto:Z.Borisova@trinity-events.ru)

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам

**Спикер: ВАДИМ БРАТКОВСКИЙ**, Начальник отдела эффективности продвижения и маркетинга, **ВЕКТОРФАРМ**

**11:50 – 12:10 ФОКУС ТЕМА:** 5 причин, почему эффективность команд SF в 2023 будет снижаться.

**Спикер: ЕВГЕНИЙ ГОРДЕЕВ**, Генеральный директор, **Breffi**

**12:10 – 12:25 ДЕБАТЫ:** Система управления командой Sales Force.

Участники:

**ЕВГЕНИЙ ГОРДЕЕВ**, Генеральный директор, **Breffi**

vs

**НАТАЛИЯ КАШИРИНА**, Основатель профессионального сообщества, SFE&Marketing Excellence

**12:25 – 12:30 НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ ПРЕМИИ ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ SFE**

**12:30 – 12:50 Перерыв на кофе**

**12:55 – 13:30 CASE STUDY. ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВЫ. КАК ОБУЧЕНИЕ ПОМОГАЕТ РЕШАЕТ ЗАДАЧИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ**

**12:50 – 13:10 КЕЙС:** Эффективные образовательные проекты для коммуникации с фармацевтами и провизорами: возрождение офлайн-мероприятий и многообразие интерактивных онлайн-инструментов платформы Pharmtutor.

**Спикер: ЛЮДМИЛА АНЦИФЕРОВА**, Исполнительный директор, **ФАРМКЛУБ**

**13:10 – 13:25 КЕЙС:** Новый формат цикловых конференций для решения задач бизнеса.

Спикеры:

**ИЛЬЯ ЖАТОВ**, National FF Manager, **АЛЬФАСИГМА РУС**

**ВАСИЛИЙ УТКИН**, Руководитель отдела повышения эффективности бизнеса, **АЛЬФАСИГМА РУС**

**13:25 – 14:45 CASE STUDY. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЧАСТИ CRM. ОПЫТ РАБОТЫ С РОССИЙСКИМИ ВЕНДОРАМИ**

**13:25 – 13:45 ДОКЛАД:** Новые возможности в части CRM. Опыт работы с российскими вендорами.

- Импортозамещение сервисов: где теперь брать базы клиентов и какие CRM сегодня доступны. Кому из локальных игроков можно доверять?
- Сравнительный анализ текущих решений.

- Адаптации CRM системы под диджитал-коммуникации для поддержания эффективности SF.
- Тренды CRM - куда мы движемся дальше?

Спикеры:

**ИРИНА САНТУЕВА**, SFE&CRM Head, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

**ТАТЬЯНА РАЗУМОВА**, SFE&CRM manager, **ЭГИС-РУС**

**13:45 – 14:00 КЕЙС:** Импортзамещение CRM. Почему лидер отрасли выбрал CRM Pharma.

Спикеры:

**ДМИТРИЙ ЗОЛОТАРЁВ**, Product Owner CRM Pharma, **ICL**

**РИНАТ ХАБИБУЛЛИН**, Заместитель генерального директора по разработке программного обеспечения, **ICL SOFT**

**14:00 – 14:15 КЕЙС:** Sentiss и KonnektU". «Муки выбора CRM - найти и не прогадать» От идеи до реализации.

Спикеры:

**ВЕРОНИКА ТАБАЧКОВА**, Business excellence group head, **СЕНТИСС РУС**

**АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВА**, Менеджер по эффективности отдела продвижения, **СЕНТИСС РУС**

**14:15 – 14:30 КЕЙС:** Добровольная» цифровизация. Как оценить эффективность работы digital-команды?

Спикер: **ЯРОСЛАВ ТРЕТЬЯКОВ**, Основатель digital-агенства, **MEDGURU**

**14:30 – 14:45 ДОКЛАД:** Новое решение по обработке персональных данных в контексте маркетинговых активностей с медицинским сообществом.

Спикер: **ОЛЕГ ВИКОЛ**, Генеральный директор, **МЕДПРЕД CRM**

**14:45 – 15:30 Обед. Время деловых встреч**

### 15:30 – 16:00 ДИСКУССИЯ. ДЛЯ ЧЕГО БИЗНЕСУ MARKETING EXCELLENCE В 2023?

**Модератор: ВЯЧЕСЛАВ КРАСНОВ**, Советник РАЕН, Директор по маркетингу SFE & Marketing Excellence Academy

- Портфельный анализ или как максимизировать прибыль с текущим ассортиментом.
- Маркетинговый аудит - что лучше in-house vs внешний эксперт?
- Унификация маркетинговых бизнес-процессов между бизнес-юнитами и Представительствами.

- Анализ эффективности маркетинга и постановка поканальных KPI по всей компании.
- Построение эффективной структуры маркетинга и развитие маркетинговых компетенций в новых условиях.

Спикеры сессии:

**РОМАН ЮДОВИЧ**, Директор по маркетингу, **PEPTIDPRO**

**МАРИЯ РУСИНОВА**, Коммерческий директор, **ФАРМ ОУШЕН ЛАБ**

**16:00 – 18:30 CASE STUDY. БИТВА ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ БРЕНДОВ НА ИЗМЕНИВШЕМСЯ РЫНКЕ**

**16:00 – 16:15 КЕЙС:** Трансформация стратегии продвижения брендов в изменившейся среде. Что поменялось в подходах по результатам 2022 года?

**Спикер: СВЕТЛАНА СОЛОПОВА**, Руководитель отдела по медиапланированию и размещению рекламы, **ВАЛЕНТА ФАРМ**

**16:15 – 16:35 ФОКУС ТЕМА.** Что необходимо учитывать при формировании стратегии взаимодействия с фармацевтами и какие форматы будущего доступны уже сегодня

**Спикер: ТАТЬЯНА ХОДАНОВИЧ**, Собственник и основатель, **PHARMEDU**

**16:35 – 16:55 КЕЙС.** Первый взгляд на генерацию контента при помощи нейронных сетей и AI в фармацевтическом маркетинге.

**Спикер: ГЛЕБ ПОХИТОНОВ**, Руководитель отдела цифрового маркетинга, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

**16:55 – 17:10 КЕЙС.** Ход королей – синергия аудио-контента и виральности,

**Спикер: ВИКТОРИЯ ПАНТЕЛЕЕВА**, Основатель агентства, **DIGITAL GENERATION**

**17:10 – 17:30 Перерыв на кофе**

**17:30 – 17:45 КЕЙС:** Эффективность продвижения на конечного потребителя. Изменения 2023.

**Спикер: ЛЮБОВЬ ЛЕМЕШЕВА**, Руководитель отдела маркетинга безрецептурных препаратов, **СОТЕКС**

**17:45 – 18:15 ДИСКУССИЯ.** E-com в фарме. Результаты первых трех лет активного внедрения. Тонкости эффективной работы с маркетплейсами.

Участники дискуссии:

**ЕГОР ЗАСЛАВЕЦ**, Руководитель коммерческого отдела, **СЭЛВИМ**

**МАКСИМ РОГАЧ**, Руководитель по электронной коммерции, **HALEON**

**ИГОРЬ КЛИМАНОВ**, Директор по электронной коммерции, **БОЛЕАР**

**18:15 – 18:30 КЕЙС:** Инструменты эффективного продвижения в SMM в текущих реалиях.

Спикер: **ЕГОР ЗАСЛАВЕЦ**, Руководитель коммерческого отдела, **СЭЛВИМ**

**18:30 – 18:50 CASE STUDY. VI: КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

**ДОКЛАД.** Импортозамещение. Варианты замены платформ на аналоги. Разбор кейсов.

Спикер: **ПАВЕЛ КАРАСЕВ**, ИТ-директор, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

**18:50 ФУРШЕТ, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ**