



What Doctors Want

Charlene Prounis

MDs are disenchanted with standard sales calls, but reps can change that. An online survey points the way.

having a detrimental effect on sales and, even more important, on the power of the sales call—pharma's primary marketing tool.

Together, US pharma companies' field forces have swelled to more than 80,000 reps—a 31 per cent jump in the last two years



Facolta di Scienze Farmaceutiche
Un. La sapienza Roma
Marketing & Tecnica di accesso al Mercato Farmaceutico



Dott Roberto Adrower
Farmacista

Life Science Professional Marketing & Communication
Bee-BIP & Co SAS

Consigliere Nazionale AIMF (Associazione Italiana Marketing Farmaceutico)

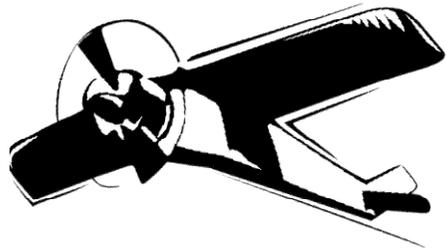
[roberto.adrower@gmail.com-](mailto:roberto.adrower@gmail.com)

La velocità è il mezzo dei nostri tempi



Velocità di un veliero 10km/h

Velocità nave a vapore 30km/h



Velocità media aereo ad elica 250-350 km/h



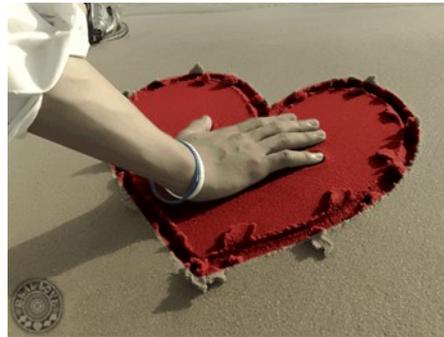
Velocità media aereo a reazione 400-600 km /h

Il buon Manager

Deve saper distinguere
Una simulazione
Da una previsione
Da una predizione



- Se questo è vuoto...



- Questa non ha importanza!
(Dicky Fox)



Don't Stop Thinking
About Tomorrow (Live)

Source : 1976 Fleetwood Mac

A group of squirrel monkeys is gathered on a forest floor covered in dry leaves. In the foreground, a small black and white soccer ball sits on the ground. The monkeys are looking at the ball with interest, some reaching out towards it. The background is dark and out of focus, showing more of the forest environment.

Nel mondo del lavoro

**Giocare all'attacco mai in
difesa**

Pensare al domani Come ?

Seguire la regola
Di saper chiedere



“Un giorno un barbone si avvicina a me e mi chiede “puoi darmi 50 centesimi “e glieli ho dati . Ho ripreso a camminare e poi mi sono fermata e mi sono chiesta “perché gli ho dato 50 centesimi ?Avevo anche monete da 2 , da 1 Euro . Se lui mi avesse chiesto 2 € glieli avrei dati . Gli ho dato 50 centesimi perché questo è quello che lui mi ha chiesto.

La vita ci dà ciò che noi chiediamo : il problema è che non sappiamo chiedere “ (Daniela Moretti training s.r.l)

- **La Professionalità è data da un insieme di elementi accettati e condivisi a livello collettivo non sempre facilmente ed immediatamente riconoscibili**

- Professionalità è ...“L’esperienza» :
QUINDI
il nome che diamo ai nostri errori “



- *Ho conosciuto me stesso attraverso i miei errori".*
J. Sheather, BMJ Group Blogs 09.07.08

Professionalità = Esperienza = Errori
Analisi Degli errori = Costruzione della Propria
Personalità



Crisi (*wēijī*)

危 機

Pericolo
(*wēi*)

Opportunità
(*jī*)

Diamo una definizione

Il processo di pianificazione di un buon venditore è un processo strategico

Piano

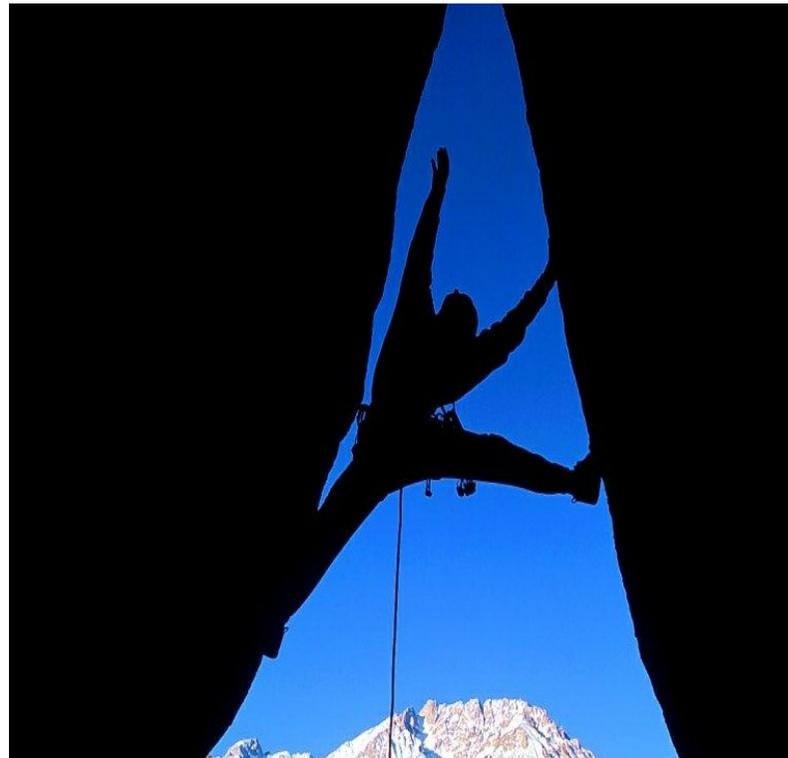
&

Azione

Formulare obiettivi e programmi di attività

Verificare gli scostamenti tra I risultati e gli obiettivi .
Modifica o conferma il programma di attività

Ripensare alle finalità e aggiustare subito il tiro



Mentre fa le cose acquisisce informazioni su cosa veramente accade e misura i risultati

Adegua I comportamenti e verifica ciò che accade

Chi pianifica le proprie attività accelera la produzione di nuove conoscenze

Source : M. Chiesura Il Venditore Knowledge Worker 2003

Strategia = potenziale della situazione

- “La strategia è la via del paradosso. Così, chi è abile, si mostri maldestro; chi è utile, si mostri inutile. Chi è affabile, si mostri scostante; chi è scostante, si mostri affabile.”

- L'arte della Guerra SUN TZU



Un guerriero non ripete la stessa lotta

- ... soprattutto se nota di non andare ne avanti ne indietro . Se il combattimento non progredisce , comprende che è necessario sedersi con il nemico e discutere una tregua .
- Hanno praticato entrambi l'arte della spada ed adesso hanno bisogno di capirsi
- E' un gesto di dignità non di vigliacheria
- E' un equilibrio di forze e un cambiamento di strategia

Continua

- Delineati i piani di pace i guerrieri tornano a casa .
- Non hanno bisogno di dimostrare niente a nessuno . Si sono scontrati nel buon combattimento ed hanno mantenuto la fede .
- Ciascuno ha ceduto un po' apprendendo così l'arte del negoziato

La storia del boscaiolo la conoscete ?



La storia del boscaiolo ,150 anni di cambiamenti

- Fino alla metà dell'800 si approvigionava di legna
- Nel corso degli anni divenne tapis –roulant naturale per la consegna di materiali verso la foce dei fiumi
- Alla fine del secolo questa Compagnia mise su una segheria che sfruttava la corrente dell'acqua e creò una centrale elettrica che sfruttava anche una resina per sviluppare materiali adesivi

La storia del boscaiolo ,150 anni di cambiamenti

- All'inizio del 900 creando una ulteriore impresa svilupparono degli stivali di gomma la cui domanda andò alle stelle a seguito dello scoppio della 1° guerra mondiale
- Al momento della crisi l'azienda convertì il materiale di gomma dagli stivali in tubi che ricoprivano i fili di rame
- Dopo accordi tra ed alla fine della seconda guerra mondiale l'azienda esplorò le tecnologie digitali

La storia del boscaiolo ,150 anni di cambiamenti

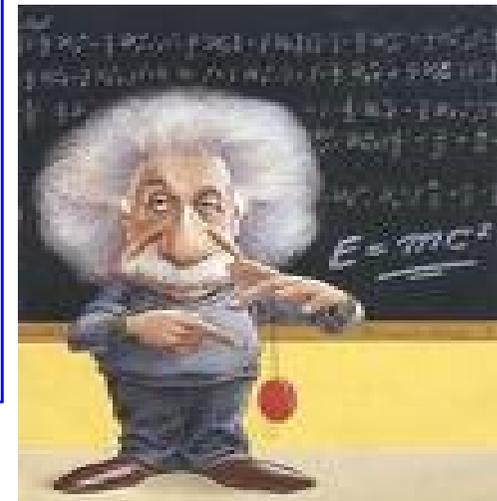
- Nel 1977 il nuovo management considerò l'information technology una area da esplorare
- Negli anni 80 la società vendeva televisori ed alla fine si indebitò
- A fine anni 80 studiarono approfonditamente la telefonia cellulare
- Nel 1992 entrarono nel mercato con risultati inattesi e sorprendenti

Il nome dell'azienda ?



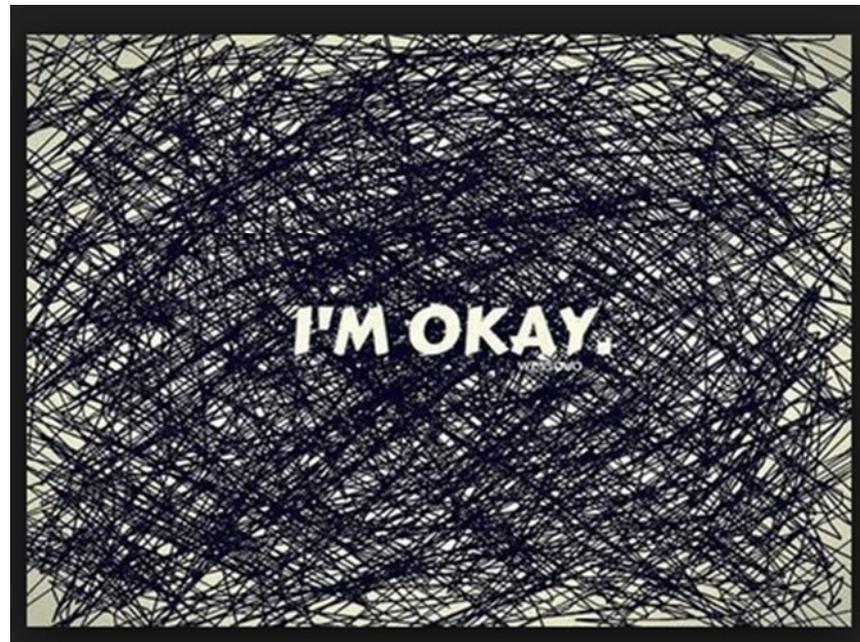
“Batto Quattro ” .. Il Marketing Multilivello di se stessi per costruire un profilo professionale adeguato al mercato

- 1) “Conoscere”
una spinta alla crescita economica
- 2) Avere in mente un progetto e realizzarlo
- 3) Costruire una professionalità
- 4) Certificare la professionalità
Valorizzare quanto costruito attraverso una
attestazione indipendente di terza parte
rilasciata secondo delle regole internazionali e
riconosciute dal mercato



Source : Roberto Adrower Bee-BIP 2013

Il marketing può essere caos



Alla ricerca del colpevole



Università di Roma “La Sapienza” – Facoltà di Farmacia e Medicina
Corso di Laurea Triennale in Scienze Farmaceutiche Applicate

Tesi di Laurea in Marketing e tecniche di accesso al mercato farmaceutico
a.a. 2014/2015

La strategia: un'arma per accrescere la competitività dell'impresa



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Relatore :

Prof.ssa Mariangela Biava

Candidata:

Rosita Mandatori

Correlatore:

Dott. Roberto Adrower

LA STRATEGIA COME FATTORE DI SUCCESSO

«La strategia è la grande Opera realizzata dall'organizzazione.

Nelle situazioni di vita o di morte essa rappresenta il Tao della sopravvivenza o dell'estinzione. Non si può trascurare di studiarla».

Sun Tzu, L'arte della guerra

Le aziende devono essere in grado di analizzare e gestire i fattori che influiscono sulla scelta della strategia



Principali strumenti

- ❖ Matrice di Ansoff
- ❖ Swot Analysis
- ❖ BCG
- ❖ Il modello delle cinque forze
- ❖ BSC

I METODI ANALITICI: matrice di Ansoff e Swot Analysis

Matrice di Ansoff

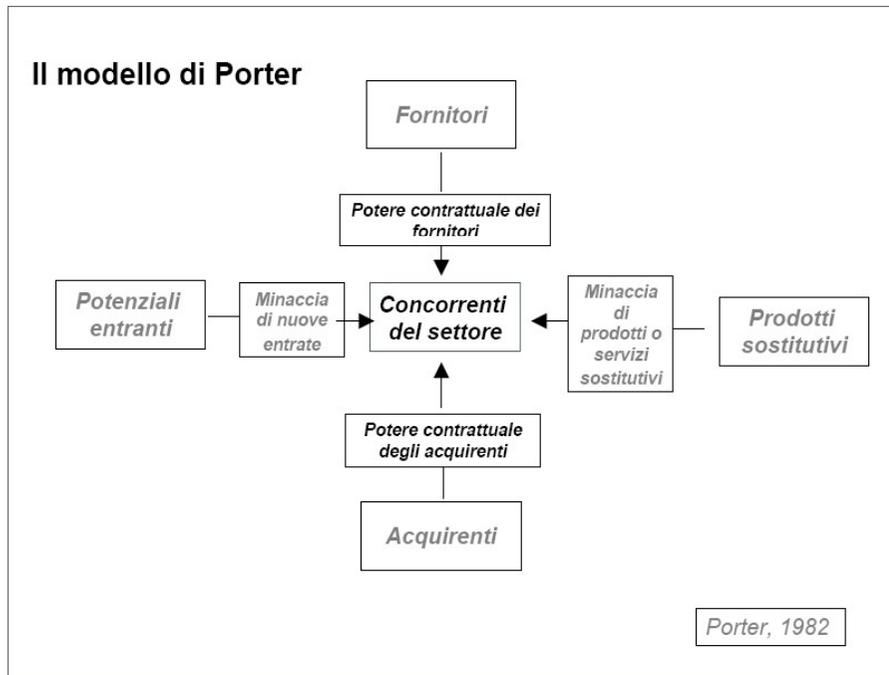
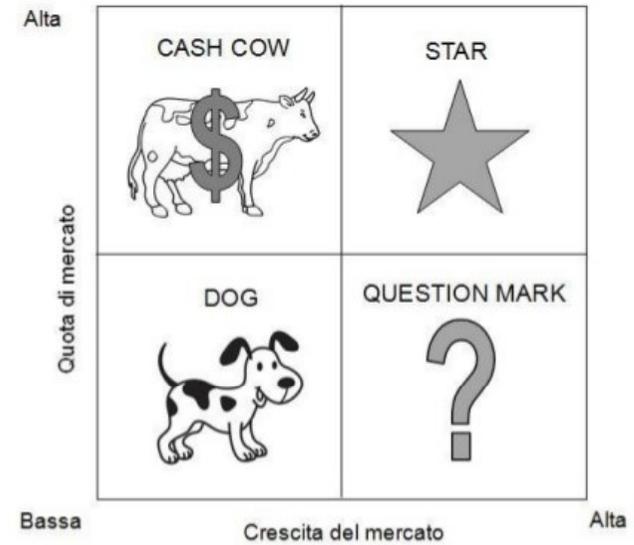
		Prodotti	
		Esistenti	Nuovi
Mercati	Esistenti	Penetrazione del mercato	Sviluppo del prodotto
	Nuovi	Sviluppo del mercato	Diversificazione

LA MATRICE DELL'ANALISI SWOT

FONTI INTERNE (CONTROLLABILI)	PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
FONTI ESTERNE (NON CONTROLLABILI)	OPPORTUNITA'	MINACCE

I METODI ANALITICI: BCG e modello delle 5 forze

Matrice del Boston Consulting Group



Le Quattro Prospettive

Prospettiva economico finanziaria:

“per avere successo dal punto di vista finanziario, come dovremmo apparire ai nostri azionisti?”

Prospettiva del cliente:

“per realizzare la nostra prospettiva, come dovremmo apparire ai nostri clienti?”

Prospettiva di apprendimento e crescita:

“per realizzare la nostra prospettiva, comeosterremmo la nostra capacità di cambiare e di migliorare?”

Prospettiva dei processi aziendali interni:

“per soddisfare i nostri azionisti e i nostri clienti, in quali processi aziendali dovremmo eccellere?”

LE DIVERSE STRATEGIE

Diverse sono le strategie che le imprese possono perseguire:

- ❖ Strategia di differenziazione;
- ❖ Strategia di costo;
- ❖ Strategia dei mercati emergenti;
- ❖ Strategia dei settori maturi;
- ❖ Strategia globale;
- ❖ Strategia di marca.

ESEMPI DI STRATEGIE UTILIZZATE DALLE AZIENDE FARMACEUTICHE

- **Bristol-Myers Squibbs** ha intrapreso una strategia String of pearls di partnership, con acquisizione e alleanze innovative. Ha acquisito Medarex Inc. per 2,3 miliardi di dollari. È stato perfezionato un accordo di collaborazione globale con Zymogenetics, Nissan Chemical Industries, Teijin Pharma e Alder Biopharmaceutica. Ha sottoscritto un accordo di collaborazione globale con Allergan. In totale quest'iniziativa ha promosso la collaborazione con dieci società specializzate in molte delle principali aree terapeutiche di Bristol-Myers Squibb, tra cui oncologia, malattie cardiovascolari, immunologia, neuroscienze e virologia.
- **Novartis** nata dalla fusione di due grandi aziende farmaceutiche la Sandoz e la Ciba. Ha deciso di focalizzare la propria attività su una strategia di prodotti innovativi e specifici, infatti ha selezionato le tipologie di ambiti a cui rivolgersi: farmaceutici, oftalmica e generici. Ha acquistato prodotti oncologici da GSK, ha accorpato gli OTC, ha invece venduto il business dei vaccini a GSK.
- L'**Alfasigma** nata dalla fusione di Alfa-Wesserman e Sigma-Tau. Ha il compito di governare l'aggregazione delle due compagini societarie conferite, nonché di determinare le linee strategiche e di sviluppo. Focalizza la propria strategia sull'innovazione, sull'espansione globale e acquisizioni all'estero.

CONCLUSIONI

- La strategia non è solo un insieme di regole o di istruzioni programmate, è frutto di un intenso studio che le aziende hanno bisogno di fare per essere competitivi e vincenti.
- Il punto focale che, ai fini del successo, imprese e professionisti devono affrontare è quello di una dettagliata gestione della strategia, a partire da una valutazione obiettiva delle proprie scelte competitive e del proprio orientamento di sviluppo nel lungo periodo.
- L'obiettivo finale di tutte le aziende e in particolare quelle del settore farmaceutico è il raggiungimento del vantaggio competitivo sui concorrenti. La strategia per l'impresa è necessaria e permette a quest'ultima di essere competitiva e vincente, può apportare un incremento della redditività e successo e può in definitiva evitare eventuali fallimenti aziendali, in quanto legati alla routinarietà del business.

Dicky Fox: Il segreto di questo mestiere sono i rapporti, i rapporti personali.

Senza amore per il prossimo... non si vende uno spillo. (**Dicky Fox**)

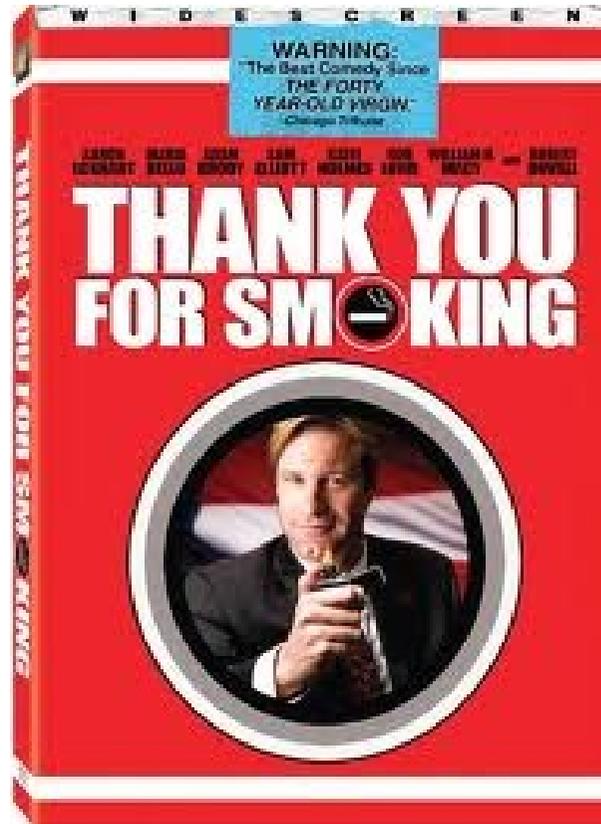




“I lobbisti sono quelle persone che per farmi comprendere un problema impiegano dieci minuti e mi lasciano sulla scrivania pochi fogli di carta.

Per spiegarmi lo stesso problema, i miei collaboratori impiegano tre giorni e decine di pagine.”

(John Fitzgerald Kennedy)



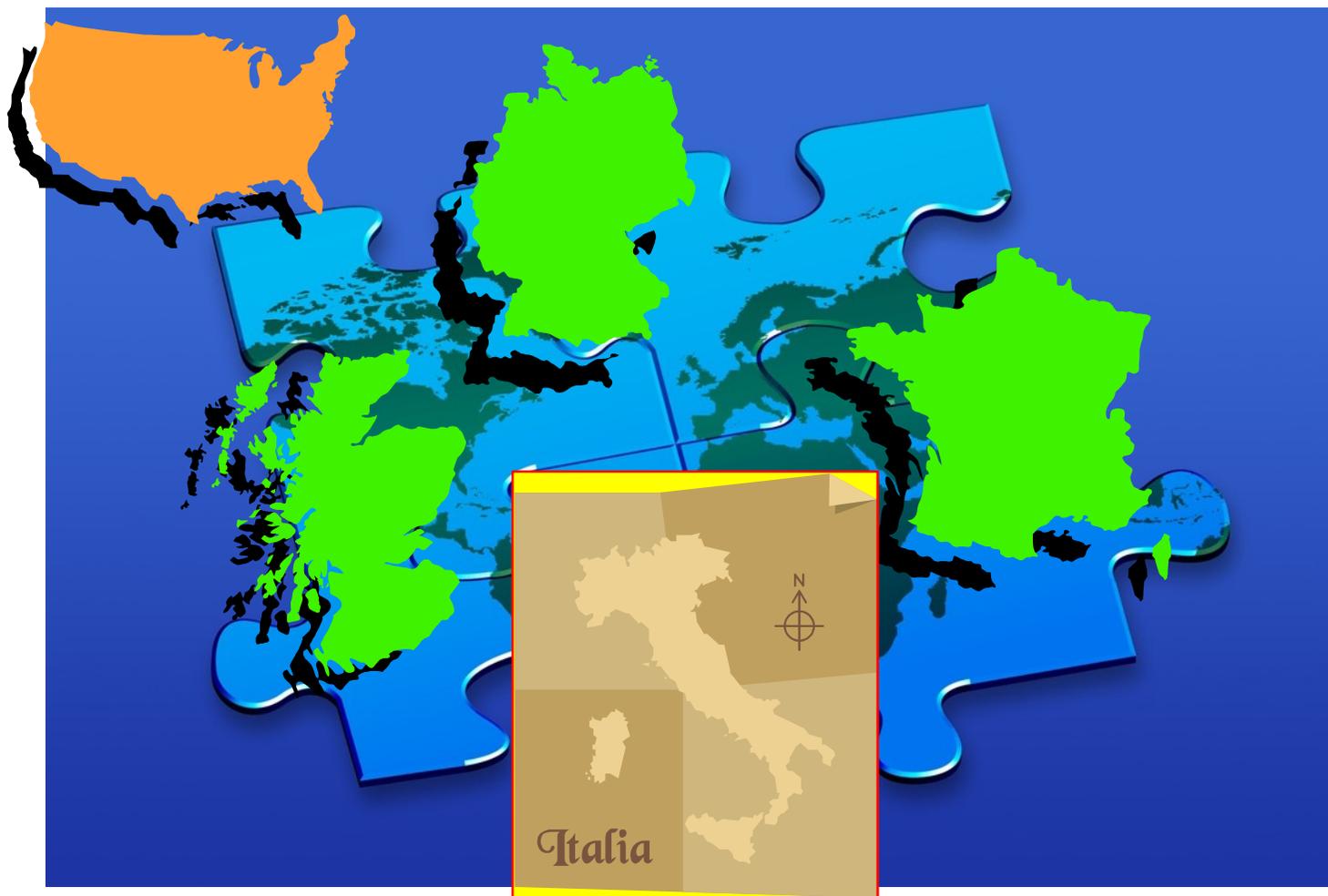
LA BIG TOBACCO HA UN PORTAVOCE: IL SUO NOME È NICK NAYLOR, UN UOMO IN GRADO DI DIFENDERE I DIRITTI DI UNA LOBBY CHE CAUSA LA MORTE DI 1200 PERSONE AL GIORNO. MESSO ALLE STRETTE DA UN SENATORE FANATICO DELLA SALUTE



Ti ho dimostrato che tu hai torto ed io ragione

«IO PUNTO A LORO»

Contenimento spesa Farmaceutica



Come fare informazione scientifica nell'era della flessibilità

- “Cosa dire e come esprimersi”- I nuovi approcci comunicativi dell'ISF tra Etica e Competizione
- “What the doctor want “
- Impare a comprendere le reazioni del
 - ❑ medico
 - ❑ personale della Farmacia
 - ❑ personale paramedico
 - ❑ paziente
 - ❑ stakholders

Come impostare una strategia personalizzata , verso l'approccio one to one

- Conoscere e segmentare il target
- Fare analisi di mercato e di tendenza strategica territoriale
- Conquistare la fedeltà del singolo cliente
- Rispondere alle sfide del mercato :
condividere le informazioni in tempo reale con
la direzione aziendale

Comunicare in Pubblico : mix tra il face to face e le nuove tecnologie

- Come elaborare una strategia di attacco con contenuti e forme vincenti
- Come Convincere e Persuadere il “cliente”
- Come utilizzare le nuove tecnologie di comunicazione in rete Android per fare una formazione ed informazione continua (E-learning vantaggi e svantaggi)
- Le potenzialità della comunicazione globale
- Quali competenze deve avere l'ISF su internet per comunicare con i suoi customers (e-REP)

Comunicare !!!



Un must da sempre

Tra Etica e Competizione

Quale Informazione
scientifica
nell'era della flessibilità ?

Etica a confronto due esempi di Strategia di Comunicazione

IL FORMAGGIO FRANCESE IL CASO CERIVASTATINA



Course en ligne Carrefour - www.ooshop.com/courses Evitez le stress et bénéficiez de la ...

Publicità



Piace a 1.289 persone. Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici.

condividi su



CRONACHE

Allerta in Italia per il formaggio francese con Listeria

Lunedì, 7 gennaio 2013 - 10:41:00



Il Ministero delle politiche agricole francese ha diramato un'allerta alimentare per la presenza di *Listeria monocytogenes* in alcuni formaggi di mucca, pecora e capra prodotti dalla società francese Fromagerie de Jussac. I formaggi sono stati venduti in diverse catene di supermercati dal 31 ottobre al 26 dicembre 2012 in supermercati

FXGM
FX Global Markets

Trasforma la tua
CARTA DI CREDITO
in un potentissimo
STRUMENTO DI INVESTIMENTO

<< Scopri come >>

FXGM è regolata da CySec. no. di autorizzazione 074/06 Il trading è rischioso



AffaritalianiTV



Merrill Lynch

- Il segretario di Stato Americano Hank Paulson nel 2008 convocò i principali banchieri e fece loro dono di 125 Miliardi di dollari per rimettere in sesto i bilanci bancari .
- John Train AD di Merrill Lynch invece di ringraziare rilanciò : « Si ma può garantirci che lo Stato non toccherà gli stipendi dei grandi Manager ?»
- Source : Aron James – Manuale di sopravvivenza

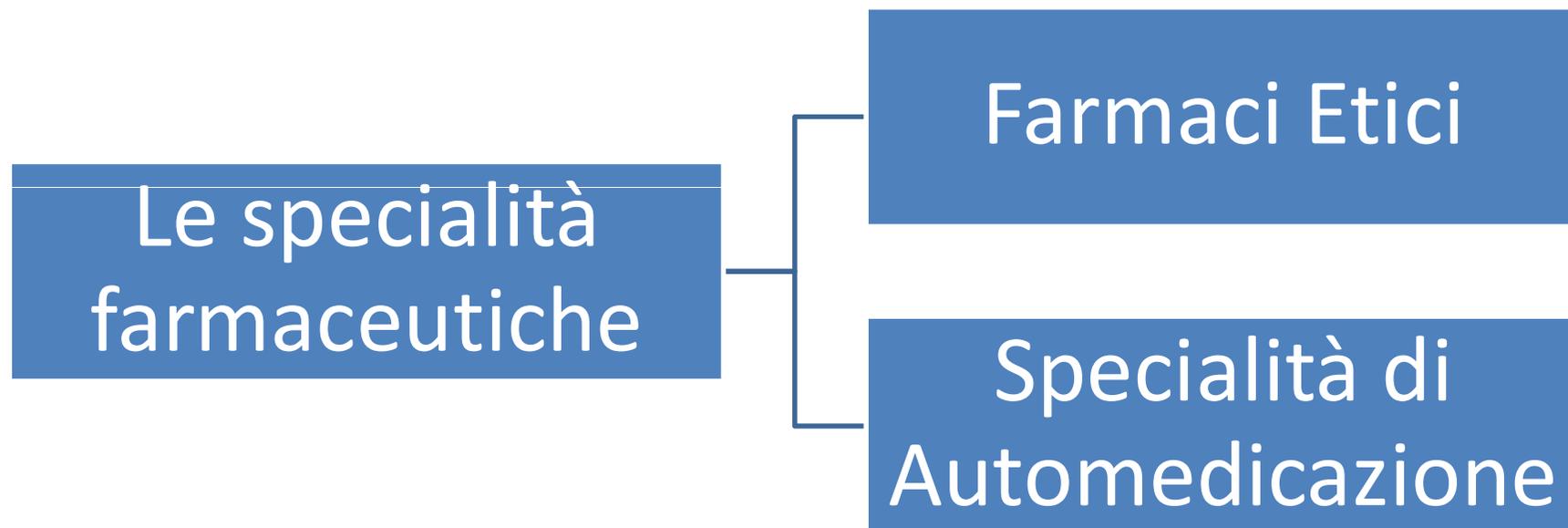
Recalls in the History of the FDA



- Il farmaco venne ritirato dal commercio nell'agosto 2001 con una decisione autonoma della ditta produttrice, che non ne informò le autorità regolatorie causando così disorientamento di medici e pazienti, e problemi nella gestione dei trattamenti in corso. Il ritiro fu legato alla evidenza di numerosi morti "sospette" associate all'uso di cerivastatina, in particolare in associazione con gemfibrozil. Una delle morti fu registrata anche in Italia, a Bologna. [\[1\]](#)[\[2\]](#) Wikipedia

L'etica del farmaceutico

per tre quarti del 20° Secolo era basata sulla
classificazione dei farmaci



Source: Roberto Adrower Bee-BIP 2013

L'impresa farmaceutica tra Competizione ed etica

- «etica « vuol dire credere in un determinato sistema di valori ,
- «moralità» indica invece la scala delle priorità secondo cui tali valori vengono perseguiti

« la teoria deontologica «

«la teoria utilitaristica»

Source: Roberto Adrower Bee-BIP 2013

L'impresa farmaceutica tra Competizione ed etica

- **La dottrina deontologica mette in sott'ordine le esigenze di competitività e redditività rispetto ai più nobili fini di natura sociale .**

MA

Competitività e redditività hanno un ruolo sociale : ad es. tenore di vita dei lavoratori e dell'indotto che è condizionato dall'efficienza del sistema produttivo

Source: Roberto Adrower Bee-BIP 2013

L'impresa farmaceutica tra Competizione ed etica

- La teoria utilitaristica si rifà all'economia di mercato :
 - I fini sociali sono subordinati ai fini economici
 - L'impresa deve perseguire il profitto ,tuttavia affinché tale valore sia positivo , si deve «servire» i bisogni dei clienti .

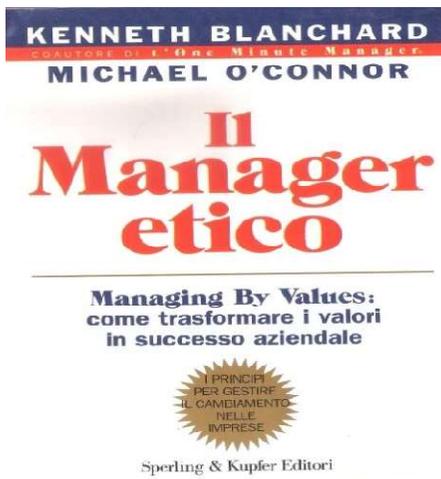
Source: Roberto Adrower Bee-BIP 2013

L'impresa farmaceutica tra Competizione ed etica

- «mai come oggi i valori etici hanno assunto una importanza critica , l'intensità della pressione concorrenziale richiede alle imprese livelli di consenso e capacità di mobilitazione delle energie e risorse difficilmente realizzabili in assenza di un orientamento strategico saldamente fondato su tali valori «
- Source: Di toro Etica nella gestione d'impresa p.95

L'impresa farmaceutica tra Competizione ed etica

Il manager etico / 21



- Customer
- Employer
- Owners
- Significant Others

Bee-BIP & Co Sas

50

In un farmamondo complesso


adnkronos Salute

○ 23 aprile 2013
○ NUMERO 67 | ○ ANNO 7

Pharma kronos

QUOTIDIANO D'INFORMAZIONE FARMACEUTICA

In Italia anti-diabete '2 in 1' Boehringer-Lilly

E' disponibile sul mercato italiano l'anti-diabete di tipo 2 che abbina in un'unica compressa linagliptin e metformina cloridrato. Lo annunciano Boehringer Ingelheim ed Eli Lilly and Company, ricordando che il farmaco '2 in 1' è indicato in aggiunta a dieta e attività fisica,

Controlli Nas, sequestri per 7,5 mln euro in 3 mesi *Farmindustria, ringraziamo Carabinieri per lotta a contraffazione*

Oltre 1.300 controlli che hanno portato a sequestri in campo farmaceutico pari a circa 7 milioni e mezzo di euro. In soli tre mesi, dal primo gennaio al 31 marzo 2013. E' quanto emerge dall'analisi sull'attività operativa del Nas nel primo trimestre dell'anno, in possesso dell'Adnkronos Salute. Nel dettaglio, si sono registrati 1.343 controlli, di cui 361 non conformi. Le persone segnalate sono state 587, di cui 442 all'autorità giudiziaria. E ancora: 13 le persone arrestate, 961 le sanzioni penali notifi-

"Stiamo parlando di pasticche fasulle e rischiose per la salute dei cittadini. Non si sa infatti cosa ci sia dentro, dalla percentuale di principio attivo al tipo di eccipienti". E non si tratta più di prodotti commercializzati solo attraverso internet, ma anche da insospettabili colleghi d'ufficio o amici che, per arrotondare lo stipendio, acquistano grandi quantità di farmaci falsi sul web per poi rivenderli segretamente ai propri conoscenti. "Esprimo la gratitudine di tutte le imprese del farmaco per

Un sogno chiamato: MSD for Mothers

by Redazione maggio 2, 2013 at 5:11 pm



Dream è il programma che la Comunità di Sant'Egidio persegue dal 2002 per contrastare l'AIDS in Africa. Oggi, con il sostegno di MSD Italia, è stato presentato MSD for Mothers.

Ci è già capitato di riflettere sul fatto che aiutare una donna e futura mamma, soprattutto in un paese in Via di Sviluppo, genera un meccanismo virtuoso per cui dell'aiuto dato non ne beneficia solo la mamma (e già sarebbe sufficiente), ma anche la sua famiglia e tutta la comunità a cui quella donna appartiene.

La Comunità di Sant'Egidio opera nell'Africa sub-sahariana dal febbraio del 2002 con il programma che si chiama **Dream**. Questa bellissima parola è anche l'acronimo di: *Drug Resource Enhancement against Aids and Malnutrition*, un programma focalizzato sulla prevenzione della trasmissione verticale dell'Hiv da madre a figlio. E questo programma è anche: