

# Proviamo con il coach



## Marketing e Tecniche di Accesso al Mercato del Farmaco canale E-O

**Roberto Adrower**

**Farmacista / Life Science Professional in Marketing & Communication  
Professore a Contratto di Marketing e Tecniche di Accesso al Mercato del  
Farmaco Facoltà di Farmacia e Medicina Corso Scienze farmaceutiche  
Applicate**

**Un . La Sapienza Roma**

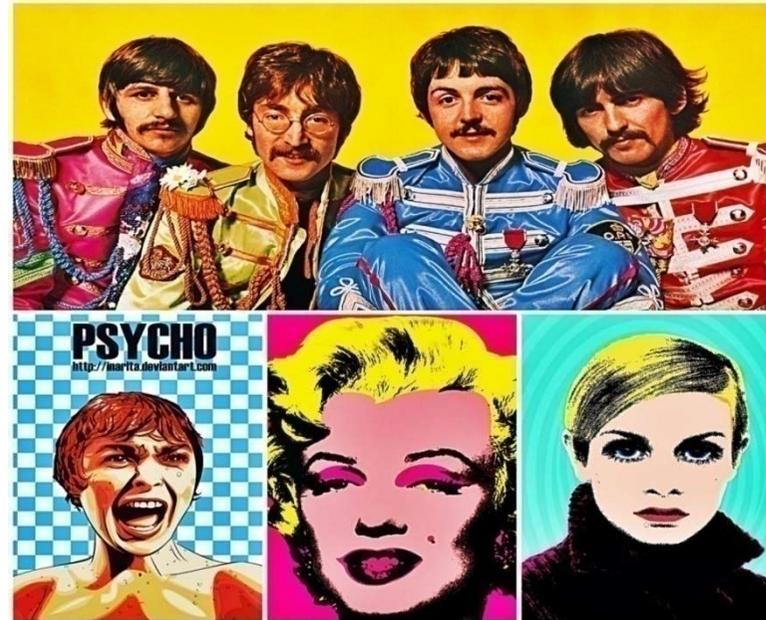
**[roberto.adrower@uniroma1.it](mailto:roberto.adrower@uniroma1.it)**



# My Story



# I wanted to be a drummer



# BUT.....



# Pharmacy degree

But ..... last 40 years



# Marketing Experience

- Professore a contratto Marketing e Tecniche di Accesso al mercato del farmaco SFA Facoltà di Farmacia e Medicina La Sapienza
- Bee-BIP & co -
- Life Science & Professional Marketing & Communication



roberto.adrower Bee-BIP & Co sas

# Today?



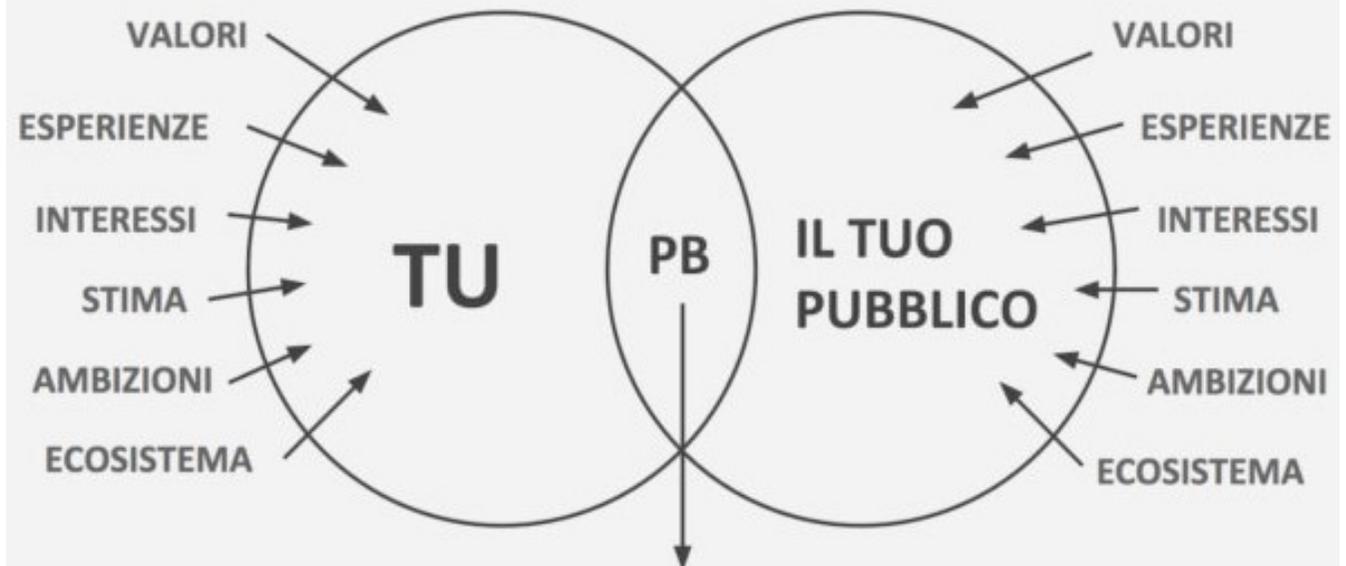
roberto.adrower Bee-BIP& Co sas



# Adesso presentatevi VOI !!!



# I'am a Brand



Il personal Branding comincia **dalla condivisione.**





## Feed back iniziale

### Cosa vi aspettate da questo corso ?

- Come immettere un prodotto nel mercato legalmente
- Conoscere il mercato
- Come vendere
- Targetting
- Risultati economici
- Costruire e attirare Clienti
- Potenzialità di un prodotto



# Modalità

- Le lezioni di Marketing e Tecniche di Accesso al Mercato del Farmaco si svolgeranno nelle giornate di
- \*Lunedì dalle ore 15 alle 17 nell'aula 8 Chimica Farmaceutica- Farmacia - Medicina CU034
- \*Venerdì dalle ore 16 alle ore 18 nell'aula A Raffaele Giuliano Chimica farmaceutica - Farmacia- Medicina CU019
- Le lezioni si articoleranno sino a Giugno e gli argomenti affrontati ad ogni singola lezione verranno riportati con slide e/o articoli aggiornati alla fine di ogni singola lezione .
- Nella prima lezione Vi forniremo un quadro del Corso seguiranno serie di lezioni che saranno svolte dalla Prof. Biava per una introduzione al farmaco e per i concetti essenziali della classificazione dei farmaci . Nell'arco delle lezioni porteremo anche dei testimonial che in buona parte sono manager del settore Salute e Farmaceutico .
- La Prima lezione inizia il giorno 2 MARZO nell'aula 8 di Chimica Farmaceutica - Farmacia -Medicina CU034 alle ore 15

# Programma del Corso 1



Introduzione al Corso -  
Spiegazioni sul modello di studio ( portale elearning, testi articoli )  
spiegazione esame  
Cosa è un farmaco  
Ciclo di vita di un farmaco  
Il brevetto farmaceutico  
Introduzione al Marketing ed alle Tecniche di Informazione Scientifica del  
farmaco  
Esercizio di Tecniche di Vendita  
Cenni di Economia Sanitaria  
La politica sanitaria e del farmaco  
Economia del farmaco  
La Farmacoeconomia -Esempi di Modelli di farmacoeconomia  
Analisi Strategica e quella Operativa  
Il marketing Mix  
Il Positioning  
le matrici BSC - e la SWOT Analysis  
Come strutturare un Marketing Plan parte Prima  
Come Strutturare un marketing Plan parte seconda



# Programma del Corso 2

- Il targetting ed il Profiling ( Medici , Farmacie Retail & Hospital  
Le ricerche di Mercato  
La visita Medica - La comunicazione scientifica - Il direct to Consumer  
La comunicazione nell'informazione scientifica  
Il Direct To Market , l'e-marketing  
Come Vendere in Farmacia alla luce dell'avvento del Capitale  
Differenze tra on ed off line  
Il social Marketing ed il Digital marketing nel settore Pharma  
Diversificate Presentazioni di testimonial del settore Farmaceutico ed Erboristico ed  
Esponenti dell'Health Care  
Etica e Lobbing Managment  
Dalla Lobbing al Market Access  
Il Marketing di se stessi  
Simulazione di Colloqui di lavoro  
Le figure del Market Access manager , Regional Affairs Manager ,  
Medical liason, Regulatory Affairs , Public Relation Manager . Product  
Manager , Medical Product  
Il Market Access nel settore farmaceutico  
Come renderlo operativo  
Come coniugare tecniche di Marketing e vendita nel Lifescience  
Managment  
Recup delle parti essenziali dell'intero corso  
Simulazione d'esame

# Punti di Forza del Corso

- Simulazione colloquio di lavoro



## Lezioni Magistrali :



- Venerdì 13-mar-20 Pharma coaching  
dssa Falcone
- Venerdì 08-mag-20 **Prof Liuccio**  
**Comunicazione sanitaria Fake news**
- Venerdì 15-mag-20 Dssa **Cofrancesco /**  
**Corporate Director Pfizer**
- **Rapresentanti di Federfarma (data da definire )**

# Alla fine del Corso .....

- Avrete le basi per svolgere i primi passi nel settore della Comunicazione e del Marketing di
  - Aziende Farmaceutiche
  - Aziende Erboristiche
  - Aziende Cosmeceutiche
  
- Come ???? <https://youtu.be/oQVdR8w1XN4>



# Ulteriori Possibilità

- Svolgere il periodo di tirocinio su argomenti di Marketing e Comunicazione presso :
  - Farmacie
  - Erboristeria
  - Aziende
  - .....

<http://www.uniroma1.it/>

<https://elearning2.uniroma1.it/my/>

<https://elearning2.uniroma1.it/my/>

Cosa potete trovarci:

- ⇒ Notizie
- ⇒ Comunicazioni urgenti
- ⇒ Lezioni
- ⇒ Esami (risultati, test svolti)
- ⇒ Documenti utili
- ⇒ Contatti
- ⇒ Altre info e commenti vari

# Altri spunti

- **Esame finale**
  - Da definire con la Prof. Biava modalità e tempi
- **Materiale didattico**
  - Slide molto scritte in assenza di dispense sul sito
    - ✓ Sbobinature per dispense???
- ***TESI DI LAUREA e STAGE in AZIENDA***
  - ***esperienze positive in passato in 2 ambiti:***
    - *Farmacoeconomia*
    - *Marketing Farmaceutico*
    - *Comunicazione Farmaceutica Tradizionale e digitale*
    - *Erasmus*

✓ **Massima interattività**

# Principali siti

- <http://www.quotidianosanita.it>
- <https://www.aboutpharma.com>
- <https://www.linkedin.com/in/roberto-adrower-0499291/>
- <http://pharmacyscanner.it>
- [https://pixelbook.tecnichenuove.com/newsstand/ncf/viewer/guest/com.tecnichenuove.ncf.ncf.2019.001/?\\_hstc=91787141.6e38c9ec97aec6aebbe116626c036ba1.1551611355047.1551611355047.1551611355047.1&\\_hssc=91787141.6.1551611355048&\\_hsfp=3608961603](https://pixelbook.tecnichenuove.com/newsstand/ncf/viewer/guest/com.tecnichenuove.ncf.ncf.2019.001/?_hstc=91787141.6e38c9ec97aec6aebbe116626c036ba1.1551611355047.1551611355047.1551611355047.1&_hssc=91787141.6.1551611355048&_hsfp=3608961603)
- <http://streamer.adnkronos.com/Salute/Newsletter/data/?hid=oLClJFxsOKRAru1FXSR4cw==>

# Testi di studio e consultazione

## ECONOMIA SANITARIA E FARMACEUTICA

- “Economia del Settore Farmaceutico” F. Gianfrate - Ed. Il Mulino
- “Economics for Health Care Management” A. Clewer, D. Perkins - Prentice Hall
- “Manuale di Economia Sanitaria per non economisti” Ed. Franco Angeli

## MARKETING FARMACEUTICO

- «Marketing per la Sanità» P. Kotler - McGrawHill
- “Il Marketing secondo Kotler” P. Kotler - Ed. Il Sole24ore
- “Brand Planning for the pharmaceutical industry” J. MacLennan - Gower Publishing Limited
- “La Strategia Competitiva: analisi per le decisioni” M. Porter - Ed. della Tipografia Compositori

# Testi di studio e consultazione

## FARMACOECONOMIA

- “Valutazioni economiche e management in sanità” R. Tarricone - Mc Graw Hill
- “Metodi per la Valutazione Economica dei Programmi Sanitari» M.F. Drummond  
– Il Pensiero Scientifico Editore

## LOBBYING E MARKET ACCESS

- “Fare Lobby” A. Cattaneo - Ed. ETAS
- «Introduzione alle relazioni istituzionali: La cassetta degli attrezzi del lobbista»  
F. Spicciariello - Luiss University Press



# Articoli editoriali Roberto Adrower

Farmacia del Futuro alcuni spunti – Media4Health

<https://www.digitalmarketingfarmaceutico.it/farmacia-del-futuro/>

Marketing per l'impresa farmacia: Articoli pubblicati su Tema Farmacia

<https://www.farmacianews.it/marketing-per-limpresa-farmacia-come-e-perche-farmacia-news/>

Market access e supply chain niente sarà come prima

Snellire i processi con la Balanced Scorecard

La gestione dei prodotti maturi

Dai prodotti alle persone come cambia il marketing

Nuovi format e modelli di comunicazione

Laurea in farmacia e sbocchi professionali

Off Line e On Line ,prove di convivenza

Provate con il Coaching

La Farmacia ai tempi della Blockchain

Alla ricerca di un modello competitivo

Management / Testi

Giorgio Corigliano  
**MARKETING**  
Strategie e tecniche

ETAS LIBRI

# Definizione di Marketing?

N. 6 - FEBBRAIO 1982 - LIRE 10.000

ARNOLDO MONDADORI EDITORE

# MARKETING

TRIMESTRALE DI MARKETING E PUBBLICITÀ IN COLLABORAZIONE  
CON L'ASSOCIAZIONE ITALIANA PER GLI STUDI DI MARKETING

Espansione

- OSSERVATORIO**
- 7 In questi contratti rischio calcolato  
di Robert J. Dolan
  - 13 Ricerche di mercato sotto inchiesta  
di Danny N. Bellenger
  - 19 La pubblicità serve anche ai beni industriali  
di Davis Hosman e Donald L. Fugate
  - 23 Nuovi prodotti: imitare non rende  
di Robert G. Cooper e Roger Calantone
  - 37 Distribuzione, arriva il channel manager  
di Donald W. Jackson e Bruce J. Walker

- MERCATO**
- 44 Quell'articolo va eliminato  
di Roberto Boschetti
  - 52 Come scegliere i media più efficaci  
di Bruna Vergari
  - 65 Messaggio pubblicitario diventa creativa  
di Paola Casassa Gallo
  - 68 Un buon piano di marketing prepara così  
di Elena Lavia
  - 78 Con il computer consumatore senza più segreti  
di Marco Boneschi
  - 85 Quando il venditore ha la laurea  
di Arthur J. Bragg

- SITUAZIONI**
- 89 Buoni affari in poco tempo se la fiera è giusta  
di Milo Goj
  - 105 Nella giungla dei marchi, attenti al doppione  
di Eugenio Sacco

GIORNALE DI MARKETING (pag. 123)  In vista dell'assemblea  L'impegno del gruppo ricercatori  Riepilogo 1981 e programmi per quest'anno  Segnalazioni e notizie  Intuito ed esperienza per valutare le affissioni  Nuovi soci  Nota metodologica: Non si vende un prodotto, ma l'assortimento  Cariche nel gruppo bancario. LIBRERIA (pag. 116) Panorama completo sui beni industriali, a cura di Paola Casassa Gallo.

Spedizione in abbonamento postale Gr. IV / 70

# Date VOI una definizione di MARKETING

roberto.adrower@gmail.com 04/03/2020  
com  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono  
essere utilizzate citando  
l'autore



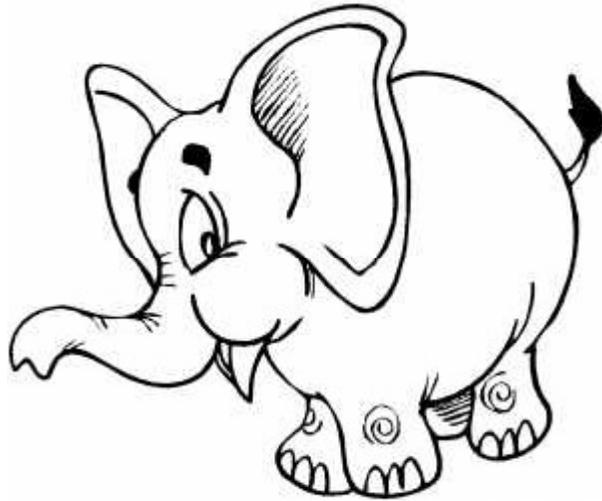
Q1 Il circo arriva in città .  
Fai un cartello: questo è

**Il circo si esibirà nel  
quartiere fieristico  
Domenica alle ore  
20,00**

**Publicità**



Q2 Se metti il cartello su un elefante e lo mandi ingiro per la città : questa è



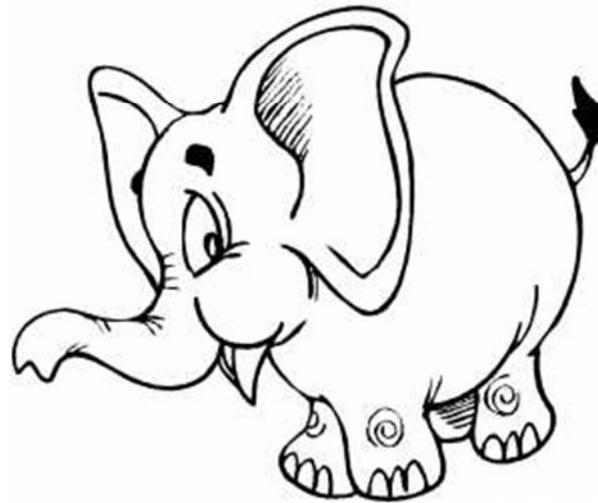
**Il circo si  
esibirà nel  
quartiere  
fieristico  
Domenica  
alle ore  
20,00**

# Promozione

roberto.adrower@gmail.com 04/03/2020  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono essere utilizzate citando l'autore



# Q3 : Se l'elefante calpesta le aiuole comunali del sindaco



**Il circo si  
esibirà nel  
quartiere  
fieristico  
Domenica  
alle ore  
20,00**

## Publicità



# E se il sindaco sorride come un bambino



## Publiche Relazioni

# Se hai pianificato

roberto.adrower@gmail.com  
04/03/2020  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono essere utilizzate citando l'autore



roberto.adrower@gmail.com 04/03/2020  
com  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono

# Datemi una definizione di VENDITA



MY NAME IS JORDAN BELFORT. THE YEAR I TURNED 26, I MADE \$49 MILLION DOLLARS, WHICH REALLY P\*SSSED ME OFF BECAUSE IT WAS THREE SHY OF A MILLION A WEEK.

04/03/2020

THE ONLY THING STANDING BETWEEN YOU AND YOUR GOAL IS THE BULLSH\*T STORY YOU KEEP TELLING YOURSELF AS TO WHY YOU CAN'T ACHIEVE IT.

BE AGGRESSIVE!  
BE FEROCIOUS!  
BE TELEPHONE  
F\*CKING  
TERRORISTS!

STRAT  
TON  
ITES

LET ME TELL YOU SOMETHING. THERE'S NO NOBILITY IN POVERTY. I'VE BEEN A POOR MAN, AND I'VE BEEN A RICH MAN, AND I CHOOSE RICH EVERY F\*CKING TIME.



MOVE THE MONEY FROM YOUR CLIENT'S POCKET INTO YOUR POCKET



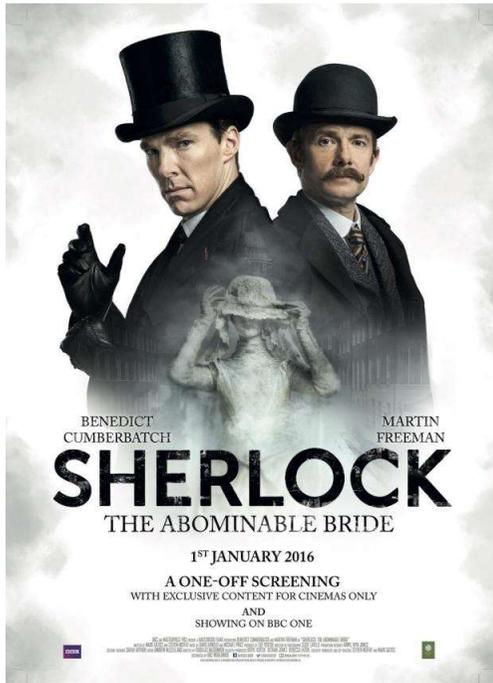
OH LOOK WHAT I FOUND IN MY POCKET, YOUR YEARS SALARY! I CALL THESE FUN COUPONS!

SELL ME THIS PEN!

WITH THIS SCRIPT, I'LL TEACH EACH AND EVERY ONE OF YOU TO BE THE BEST

**THE WOLF**

<https://www.youtube.com/watch?v=FMByZdr5BFo>



roberto.ad

roberto.ad  
mai.it,le  
essere uti



# Tracce

Come potreste “vendere ad un baby boomer” una penna una idea un progetto ?

04/03/2020



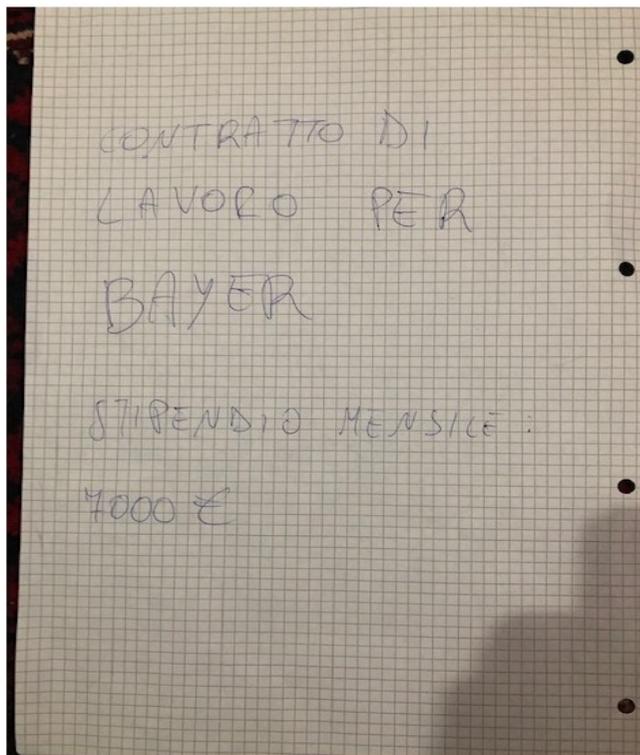
Quale penna mi  
vendereste ?

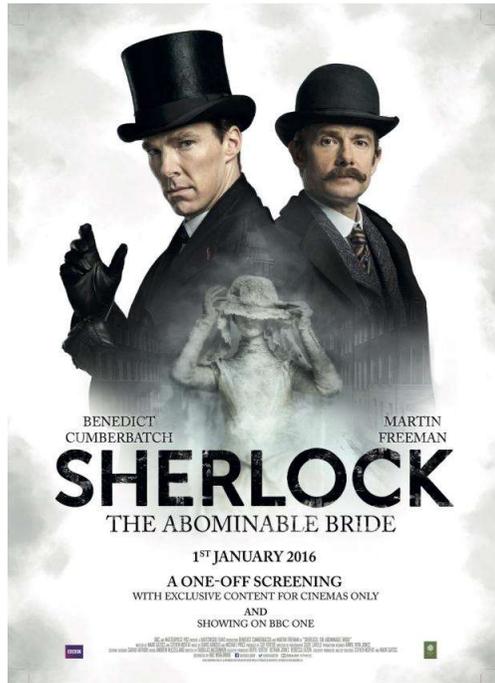


# Da una risposta nata nella lezione del 2 Marzo 2020 da uno studente del Corso

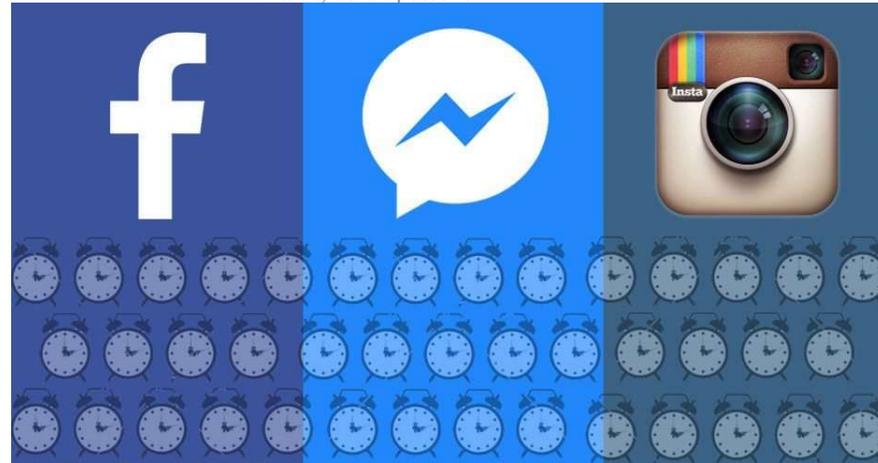
Contratto di lavoro

Questa è la penna per firmarlo





roberto.adrower@gmail.com  
04/03/2020  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono



# Tracce

Come potreste “vendere ad un millenials una penna una idea un progetto ?

roberto.adrower@gmail.com 04/03/2020  
com  
roberto.adrower@uniroma1.it, le slide possono  
essere utilizzate citando  
l'autore

# Forse una sola penna e .....poi ???



# Come “vendere” Con quale mezzo ?

## Come vendereste? Con quale leva ?

- sul prezzo
  - sulla qualità
  - Sullo status
  - Sull'utilità
  - Sulla convinzione
  - È la penna del mio migliore amico
  - Sul .....
- SMS
  - Direct marketing
  - Depliant
  - Social
  - Spot TV
  - Pubblicità tabellare
  - WA
  - .....