



**Marketing e Tecniche di Accesso al mercato Farmaceutico
(canale E – O)**

A.A. 2022- 2023



Nicola Perrotta

Professore a contratto

**Dirigente Farmacista presso A.O.U. Policlinico Umberto I,
Roma**

My educational background:

2014: Laurea in Farmacia

2017: Laurea in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche

2021: Specializzazione in Farmacologia e Tossicologia clinica

nicola.perrotta@uniroma1.it



Lezioni

Le lezioni di Marketing e Tecniche di Accesso al Mercato del Farmaco si svolgeranno fino a giugno nelle giornate di:

- ❖ **Lunedì** dalle ore 15 alle 17 nell'aula 8 (edificio CU034) di Chimica Farmaceutica- Facoltà Farmacia e Medicina
- ❖ **Venerdì** dalle ore 16 alle ore 18 nell'aula A Raffaele Giuliano (edificio CU019) di Chimica farmaceutica – Facoltà di Farmacia e Medicina

Gli argomenti trattati a lezione saranno consultabili nel portale e-learning <https://elearning.uniroma1.it/course/view.php?id=5942>



Programma del corso

Introduzione al Corso

Spiegazioni sul modello di studio (portale e-learning, testi, articoli..) spiegazione sulla modalità di esame

Cos'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

Il targeting 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
Presentazioni di testimonial del settore Farmaceutico ed Erboristico ed Esponenti dell'Health Care
Etica e Lobbying Management
Dalla Lobbying al Market Access
Il Marketing di se stessi
Simulazione di colloqui di lavoro
Le figure del Market Access manager, Regional Affairs Manager, Medical science liason, Regulatory Affairs, Public Relation Manager, Product Manager, Product specialist
Il Market Access nel settore farmaceutico
Come renderlo operativo
Come coniugare tecniche di Marketing e vendita nel Lifescience
Simulazione d'esame



Principali tematiche che affronteremo durante il corso

- Modalità di immissione di un prodotto in commercio
- Conoscenza del mercato
- Tecniche di vendita
- Valutazione delle potenzialità di un prodotto
- Targeting
- Economia ed economia sanitaria
- Marketing e Marketing Farmaceutico



Punti di forza del corso

-> Simulazione di un colloquio di lavoro



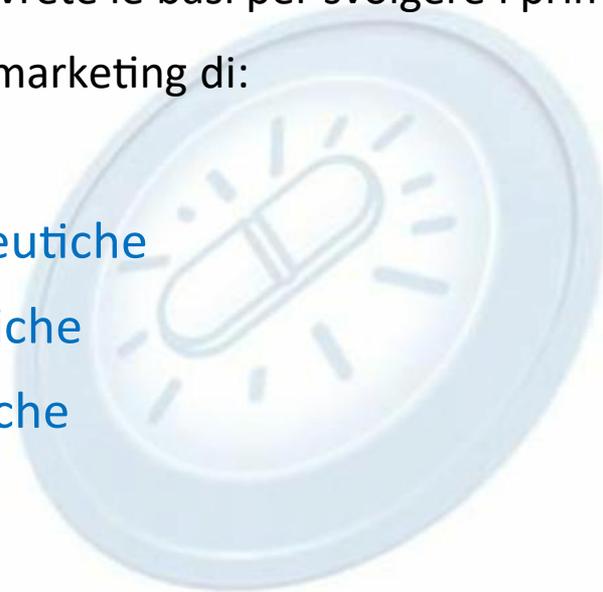
-> Lezioni magistrali



Il corso

Al termine del corso avrete le basi per svolgere i primi passi nel settore della comunicazione e del marketing di:

- Aziende farmaceutiche
- Aziende erboristiche
- Aziende cosmetiche



Portale e-learning

Cosa potete trovarci:

- ⇒ Notizie
- ⇒ Comunicazioni urgenti
- ⇒ Lezioni
- ⇒ Esami (risultati, testi svolti)
- ⇒ Documenti utili
- ⇒ Contatti
- ⇒ altre informazioni

<https://elearning.uniroma1.it/course/view.php?id=5942>



Altri spunti

- **TESI DI LAUREA e STAGE in AZIENDA**

esperienze positive in passato in diversi ambiti:

- Farmacoeconomia
- Marketing farmaceutico
- Comunicazione Farmaceutica Tradizionale e digitale
- Erasmus



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

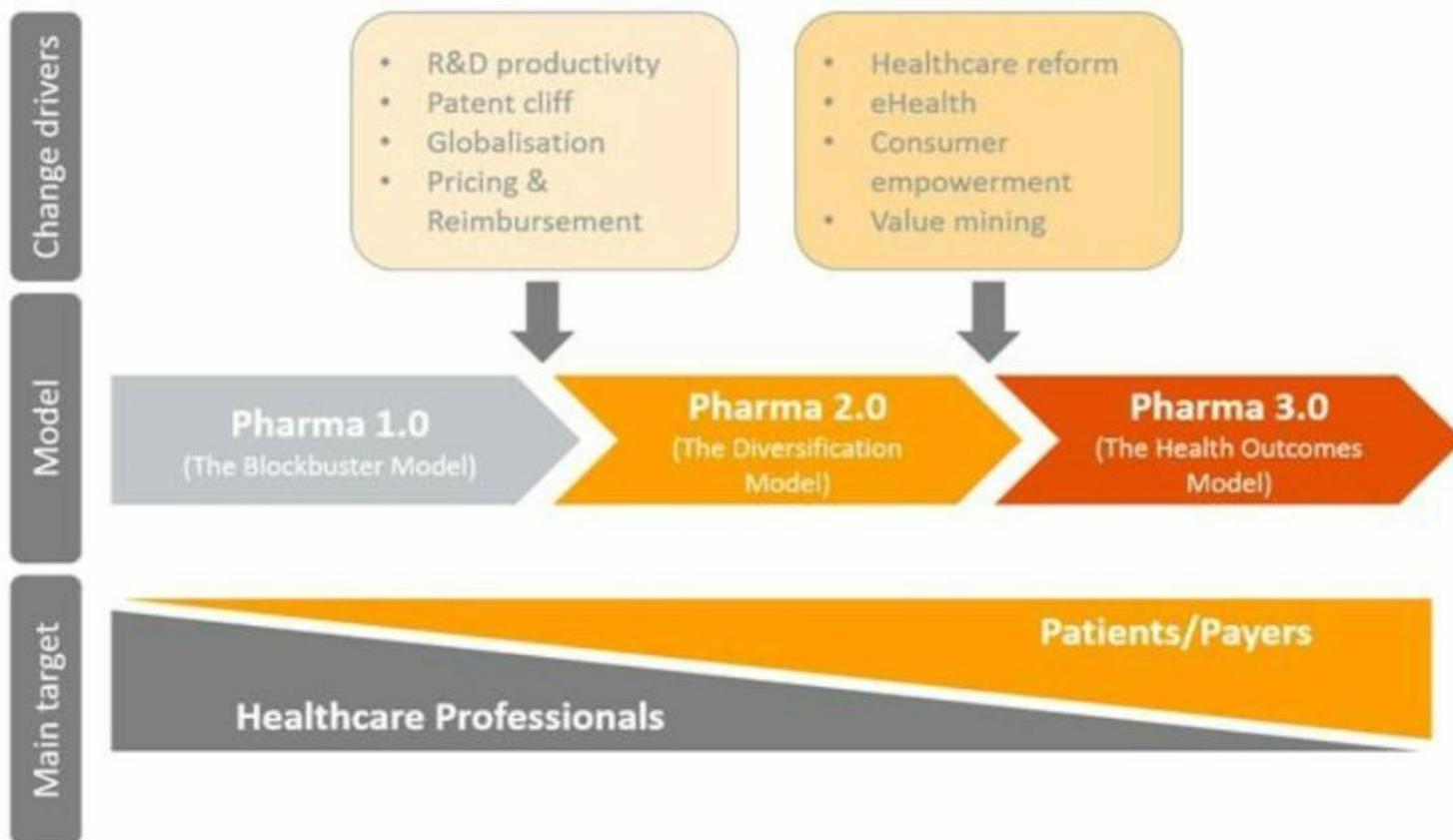
- “Valutazioni economiche e management in sanità” R. Tarricone - Mc Graw Hill
- “Metodi per la Valutazione Economica dei Programmi Sanitari» M.F. Drummond
- Il Pensiero Scientifico Editore

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



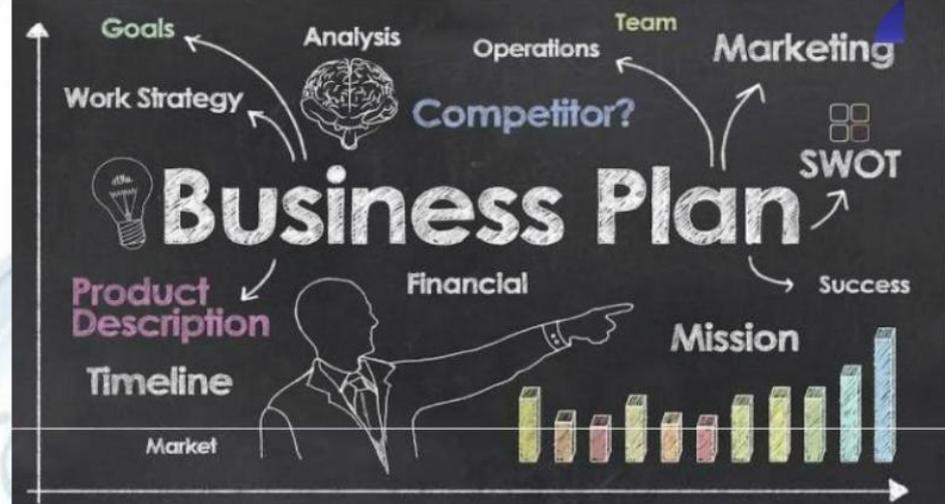
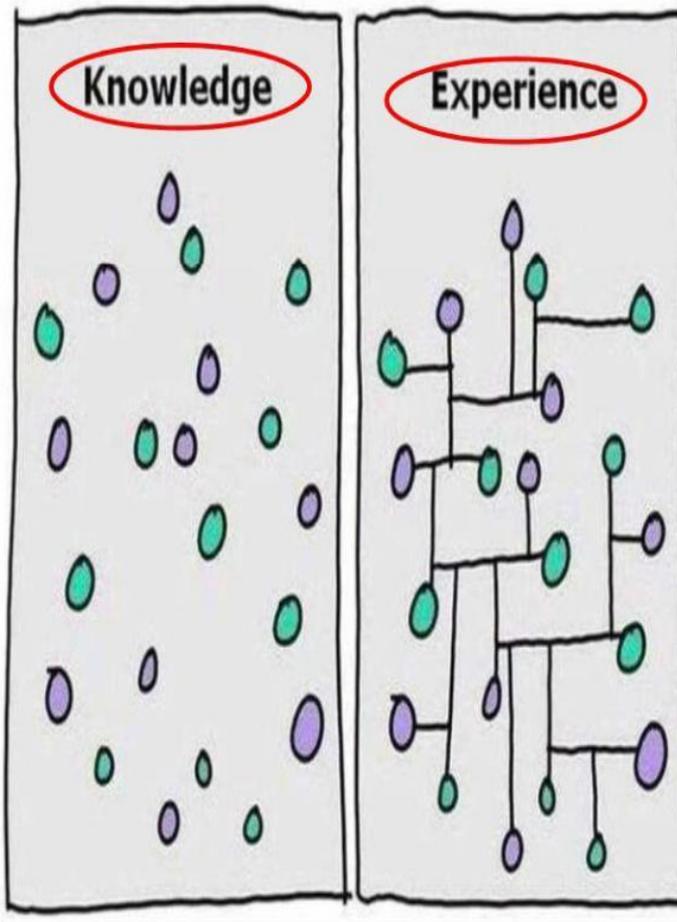
The industry is moving to a new ecosystem...



Le tre regole vincenti

The key difference between
knowledge and experience:

@house.of.leaders // #HouseOfLeaders



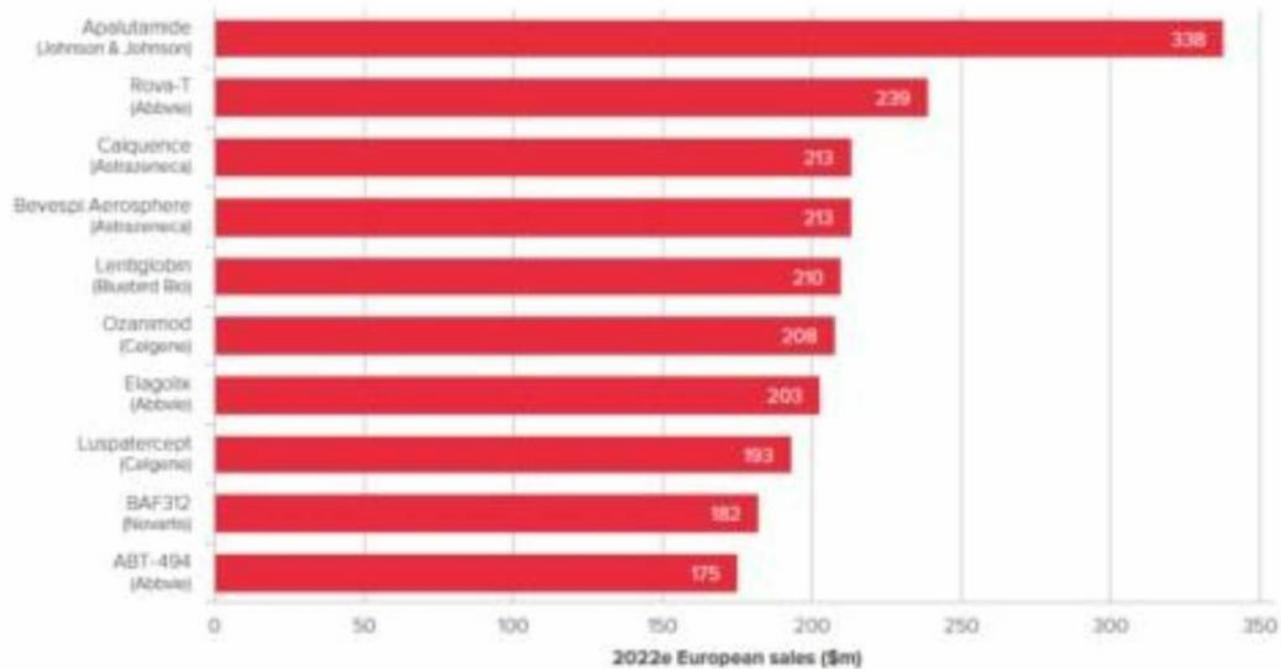
Talento + Tecnologia



Nuovi prodotti entranti

At risk? European sales of late-stage projects

Source: EvaluatePharma 15 November 2017





Nuovi prodotti entranti

- **epacadostat** di Incyte (un inibitore della indolamina 2,3 -diossigenasi, IDO),
 - **relatlimab** di Bristol-Myers Squibb (un inibitore della proteina Lag3)
 - **NKTR-214** di Nektar Therapeutics (un biased-agonist dei recettori CD122).
 - In fase calante, invece, sono attese le fortune di **PF-04518600** di Pfizer/Merck (un anticorpo anti-Ox40),
 - e di vari progetti aventi come **target CSF-1R** (*colony stimulating factor 1 receptor*), quali lo sviluppo di cabiralizumab di BMS, arry-382 di Array, emactuzumab di Roche e PD-0360324 di Pfizer/merck.
- Sotto la lente anche gli studi clinici con diverse **strategie di combinazione**, come i progett
- i **Checkmate-227** di BMS (nivolumab più vari altri agenti antitumorali),
 - **Mystic** di Astrazeneca (durvalumab in combinazione con tremelimumab) o
 - **Impower-150** di Roche (atezolizumab e bevacizumab più chemioterapia).
- Tra le approvazioni e i nuovi lanci più attesi per il nuovo anno EP Vantage cita
- **Luxturna**(voretigene neparvovec) di Spark Therapeutics, la prima terapia genica approvata negli Usa per la correzione di un difetto genetico che porta alla cecità e per la quale è stato negoziato un costo di 425 mila dollari per dose (una per occhio).
 - Molto attese anche le nuove **terapie anticorpali anti-Cgrp** (*calcitonin gene-related peptide*) **contro l'emicrania**.
- La scadenza di alcuni brevetti di farmaci biologici lascia desta l'attesa per lo sviluppo di nuovi biosimilari, in particolare modo negli Stati Uniti.



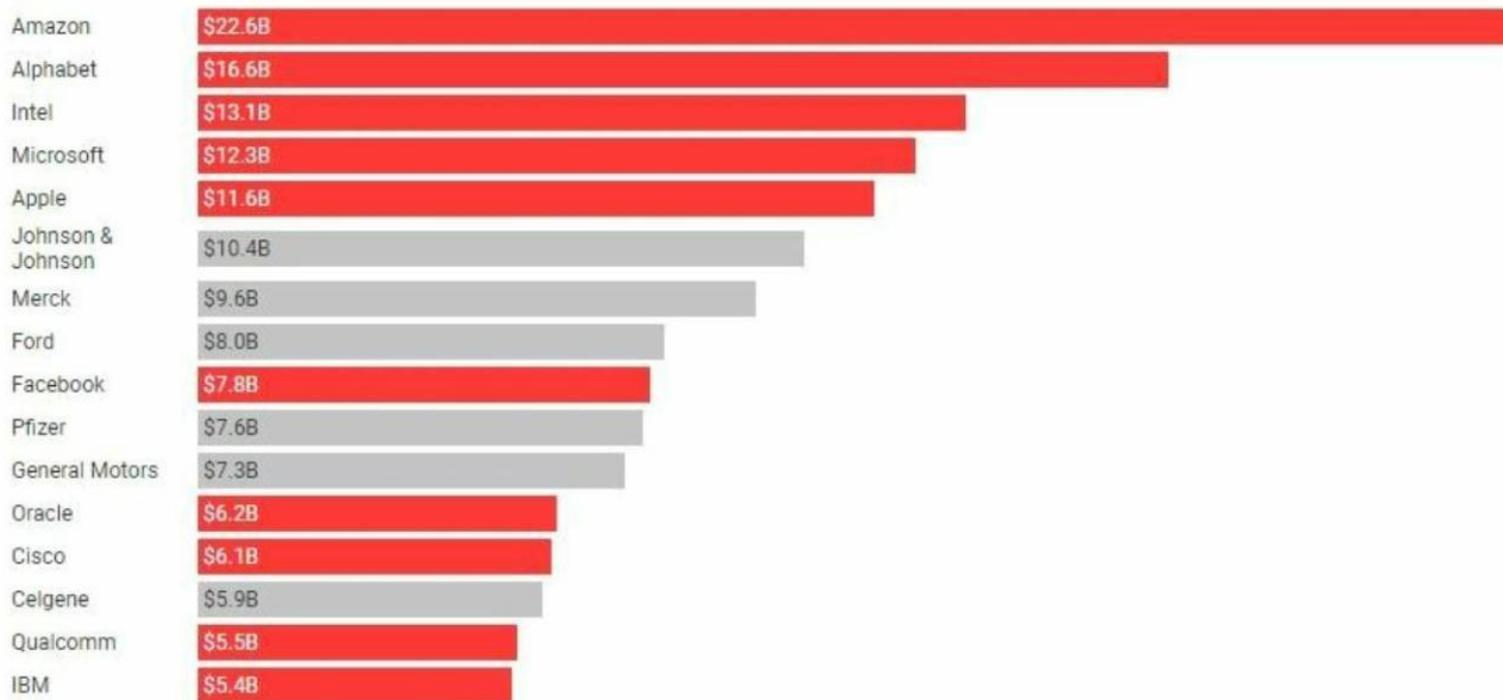
Amazon spent nearly \$23 billion on R&D last year – more than any other U.S. company

Tech companies claimed the top five spots again this year.

By Rani Molla | @ranimolla | Apr 9, 2018, 11:36am EDT

Top U.S. companies for R&D spending

■ Tech
 ■ Non-tech



Data for latest fiscal year

Source: FactSet • [Get the data](#) • Created with Datawrapper

Quali sono i MEGATREND del PHARMA RETAIL ?

RAPIDA EVOLUZIONE DEL CANALE



RIVOLUZIONE
DIGITALE



AVVENTO
DEL
CAPITALE



CAMBIAMENTO
NEGLI STILI DI VITA



STRATEGIE MULTIBUSINESS
INTEGRAZIONE MONTE
VALLE



RUOLO SEMPRE PIU'
ATTIVO DEI CLIENTI/PAZIENTI



...determinando impatti anche sulle farmacie

Farmacista33
IL QUOTIDIANO ONLINE DEL FARMACISTA ITALIANO

*Nuovi Lea, farmacia sempre più presidio
socio-sanitario sul territorio*

quotidiano sanità

*Farmacie hanno ruolo centrale nella
riorganizzazione del Ssn*

Il Sab **24 ORE**

*Farmacia come hub di servizi per una
sanità efficiente*



*La continuità della cura si realizza
attraverso l'integrazione tra ospedale
e territorio*

Farmacista33
IL QUOTIDIANO ONLINE DEL FARMACISTA ITALIANO

*Paziente cronico, il farmacista può
fare la sua parte*

ANSA.it

*Farmacie diventano hi-tech, vendono
online e usano social*

PwC

© 2017 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved.

2 febbraio 2017

