

# Marketing, comunicazione in Sanità : prospettive ed opportunità

**Roberto Adrower**

**Farmacista / Life Science Professional in Marketing & Communication**

**External lecture Processi Comunicativi Scienza e Medicina Comunicazione  
Scientifica Biomedica**

**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)**



**SAPIENZA**  
UNIVERSITÀ DI ROMA



# **Ruoli**

## **FUNZIONI**

LA DIREZIONE MEDICA: ASPETTI FONDAMENTALI DELL'AREA DI SUPPORTO SCIENTIFICO

GLI AFFARI REGOLATORI

MONITORAGGIO DEI PROCESSI E  
CONTROLLO QUALITÀ DELLA PRODUZIONE

LA FARMACOVIGILANZA:  
CONTROLLO E SORVEGLIANZA

IL MARKETING FARMACEUTICO: ANALISI, STRATEGIE E STRUMENTI OPERATIVI

IL MARKET ACCESS  
NELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA

BUSINESS DEVELOPMENT  
E SALES MANAGEMENT

IL PROJECT MANAGEMENT  
NEL SETTORE FARMACEUTICO

LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE  
NELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA

# CONFRONTO ruolo del Marketing nel Farmaceutico (Mark.Manager PM ) VS beni di largo consumo

PARAMETRO	LARGO CONSUMO	FARMACEUTICO
CUSTOMERS	CLIENTI	PAZIENTI, MEDICI, FARMACISTI, AMMINISTRATIVI
RELAZIONE INFORMATORE/TARGET	COMPRAVENDITA O NEGOZIAZIONE	SCAMBIO SOCIO-PROFESSIONALE
FOCUS DELLA STRATEGIA	PROFITTO	PAZIENTE AL CENTRO PER IL PROFITTO
FOCUS DELL'INFORMAZIONE	VENDITA	PRESCRIZIONE E ASSUNZIONE TERAPIA
STRATEGIA VERSO LA CONCORRENZA	SCONTI, FIDELITY CARD, PROMOZIONI	CONCENTRARSÌ SUL BENEFICIO E SULL'INNOVAZIONE CHE PORTA IL FARMACO FIDELITY
FOCUS DELLA COMUNICAZIONE	ESCLUSIVAMENTE AL CONSUMATORE	MEDICI, FARMACISTI, ENTI REGOLATORI, INFORMATORI, PAZIENTI

Direzione Medica

MSL

MSL

MSL



## MEDICAL SCIENTIFIC LIAISON

- Divulga dati scientifici sul farmaco e la sua area terapeutica
- Gestisce presentazioni scientifiche su dati del farmaco in sviluppo e sulla patologia ad esso legata
- Sviluppa, in collaborazione con i KOLs, progetti di ricerca (es. Investigator Initiated studies)



## INFORMATORE SCIENTIFICO

- Divulga dati sul farmaco con AIC acquisita
- Discute dei dati scientifici sul farmaco sempre all'interno delle sue indicazioni approvate
- Collabora con MSL per approfondire argomenti scientifici al di fuori delle sue competenze

Direzione Vendite

ISF

ISF

ISF

G.M

Advocacy

## Ruolo del Patient Advocacy Manager

- E' responsabile dei rapporti con le Associazioni di Pazienti e ne e' l'unico riferimento all'interno dell'azienda farmaceutica, senza riportare a funzioni commerciali
- Collabora con le Associazioni alla realizzazione di programmi che siano mutualmente concordati e sviluppati (es. "patient support program")
- Informa le Associazioni sui progetti di ricerca clinica sviluppati dall'azienda, nei campi di loro interesse
- Favorisce il coinvolgimento delle Associazioni nei progetti di R&D dell'azienda (es. advisory board )



# Da Market a Patient Access



Copyright © 2019 Health Publishing & Services S.r.l. Nessuna parte di questa presentazione può essere riprodotta o ristampata.



slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

# Digital Therapeutics (DTx)

Classe emergente di trattamenti clinici che utilizzano software basati su tecnologia digitale

Richiedono prove di efficacia clinica sperimentali

Utilizzo di algoritmi e dati personalizzati per adattarsi alle esigenze specifiche di ciascun individuo

Obiettivo: prevenire e/o trattare una vasta gamma di condizioni

Francia, Belgio e Germania i paesi europei più avanzati

In Italia non ci sono ancora DTx finanziate e commercializzate

# Sanità digitale in Italia

Telemedicina: cardine della digital health  
(Accordo Stato Regioni, 2020)



Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE)  
Cartella Clinica Elettronica (CCE)



PNRR – Missione Salute

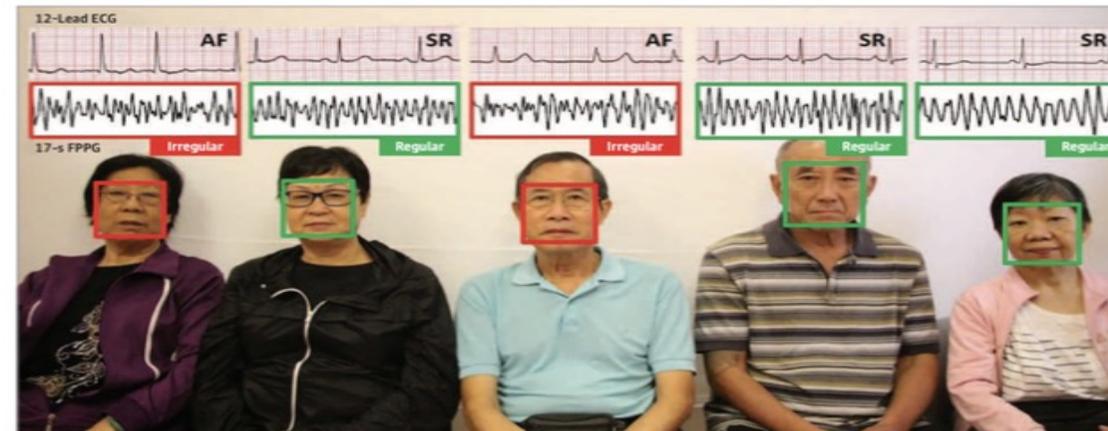


## Il primo studio sulla Fibrillazione Atriale attraverso l'AI facciale

Editor's Note page 107  
 camera. In this proof-of-concept study, we prospectively evaluated the feasibility of high-throughput AF detection by analyzing FPPG signals<sup>3</sup> from multiple patients concurrently using a single digital camera. (mean [SD] age, 56.8 [20.2] years; 14 men [58.5%]) in sinus rhythm (SR) were recruited. A digital camera (50D; Canon) was used to film 5 patients sitting in a row 150 cm away (Figure). We recorded 64 videos (1-minute duration, 24 FPS), each capturing 5 patients simultaneously in 32 different heart-rhythm

Figure. Experimental Setup

A Demonstration of a single video recording of 5 patients sitting in heart rhythm permutation #24



B The 5-participant binary (AF or SR) matrix

[https://www.linkedin.com/posts/eric-topol-md-b83a7317\\_ai-jama-activity-6605621123507978240-7z6g/?originalSubdomain=it](https://www.linkedin.com/posts/eric-topol-md-b83a7317_ai-jama-activity-6605621123507978240-7z6g/?originalSubdomain=it)

Topol LinkedIn 28 Febb 24



## ChatGPT (Generative Pretrained Transformer) NELLA FARMACEUTICA .....oltre agli aspetti burocratici

- 1. "A cosa serve il farmaco X?"
- 2. "Quali sono gli effetti collaterali del farmaco Y?"
- 3. "Come dovrei prendere il farmaco Z?"
- 4. "Quali sono le controindicazioni per il farmaco A?"
- 5. "Posso prendere il farmaco X con il farmaco Y?"
- 6. "Cosa devo fare se dimentico una dose del farmaco Z?"
- 7. "Ci sono cibi o bevande che dovrei evitare durante l'assunzione del farmaco A?"
- 4. "Ci sono condizioni che rendono il farmaco B non sicuro da utilizzare?"

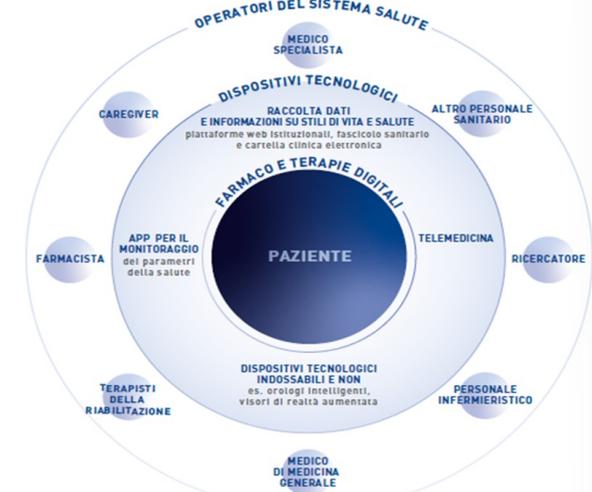


# Competenze digitali che provengono dallo studio sono basse

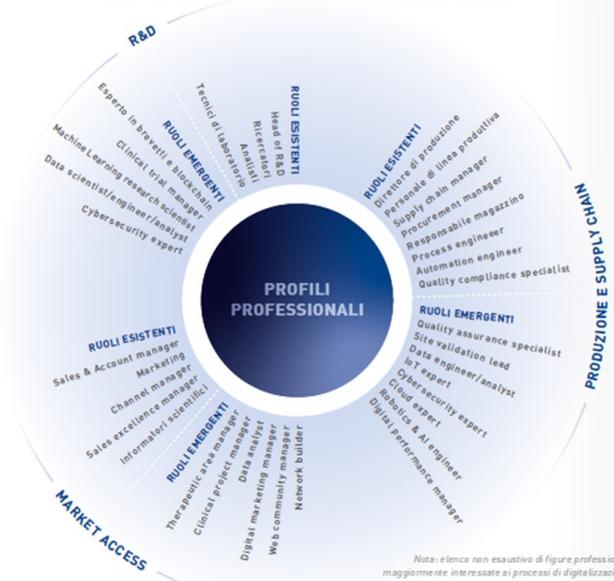
- European Pharmaceutical Student's Association, che raccoglie le opinioni e i suggerimenti di 587 studenti e neolaureati in farmacia in tutta Europa, **circa tre quarti degli intervistati afferma di non avere o quasi alcuna istruzione in materia di e-Health, mentre più della metà non è venuto a conoscenza dell'argomento neanche brevemente durante i propri studi. Inoltre, il 94% degli intervistati riconosce il ruolo e l'importanza delle competenze digitali nella propria vita professionale.**

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

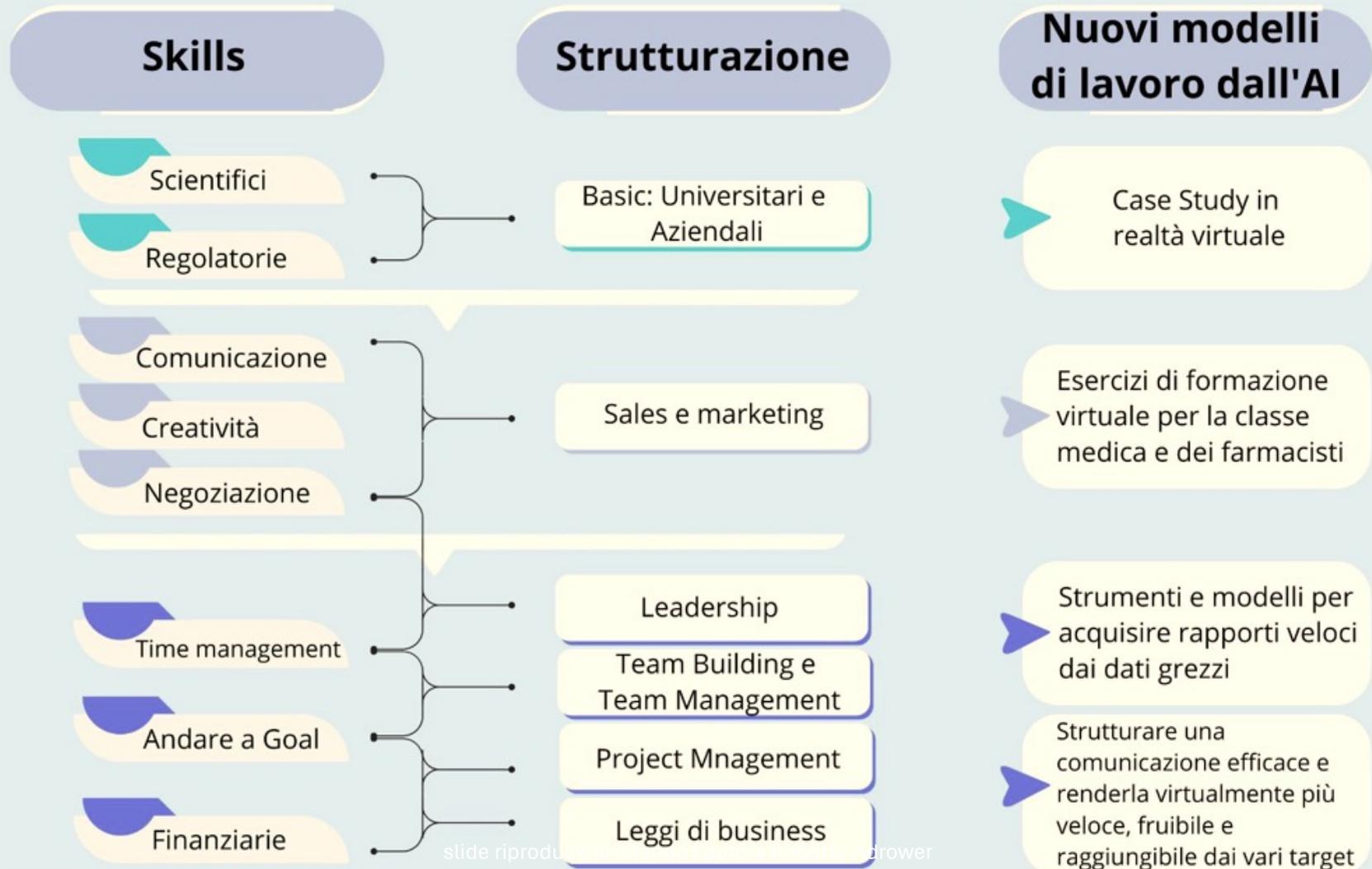
## CONNECTED CARE



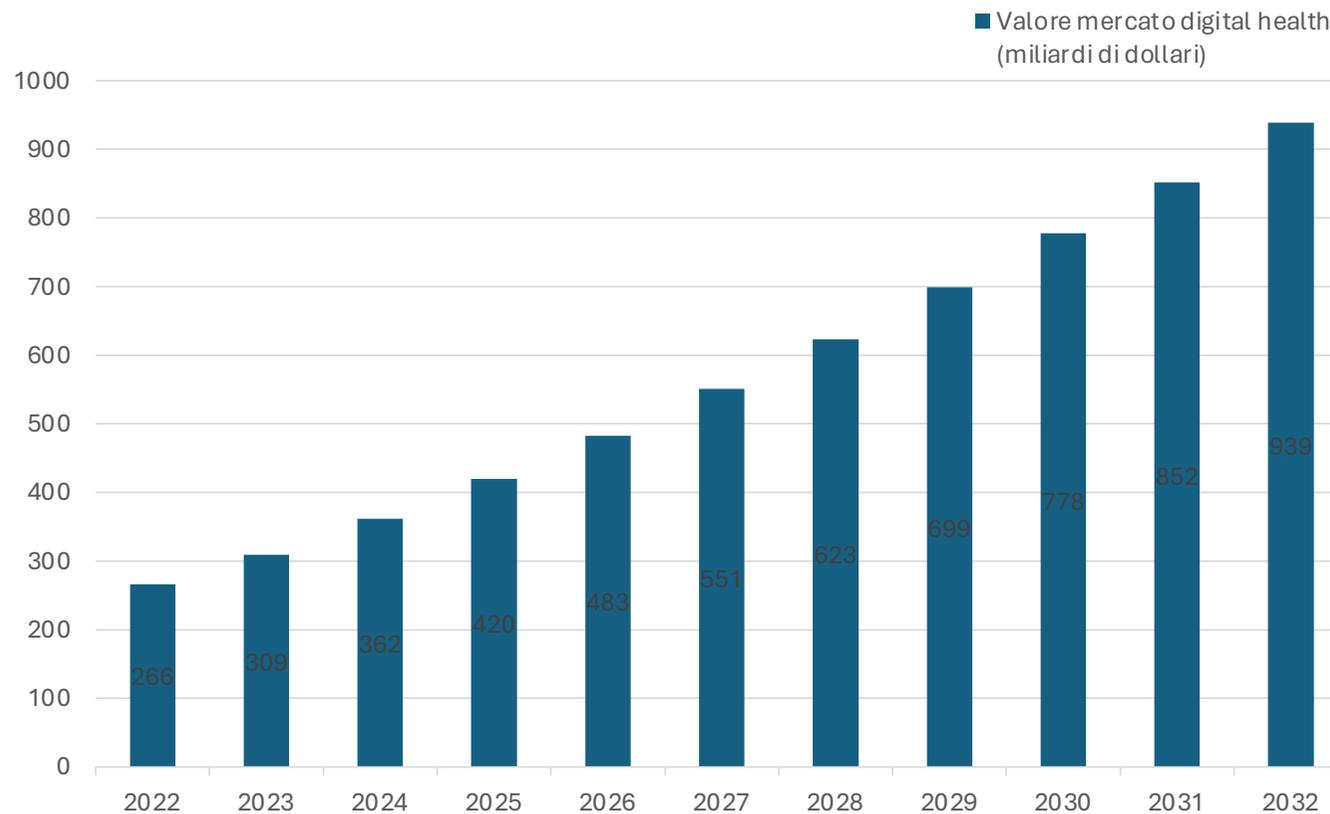
## COMPETENZE



# Costruire la lista del Business Management Skills



# Le prospettive di crescita della Digital Health



slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

Fonte: [www.precedenceresearch.com](http://www.precedenceresearch.com)

# PNRR – Missione Salute

15,62 miliardi di euro destinati alla missione salute (8,03% importo totale PNRR)

Obiettivo: miglioramento e ammodernamento del Sistema Sanitario Nazionale

Potenziamento tecnologico delle apparecchiature, aumento del livello di digitalizzazione in più di 280 strutture sanitarie

Nome Investimento	Importo
Ammodernamento tecnologico degli ospedali	€ 4.052.410.000
Casa come primo luogo di cura, assistenza domiciliare e telemedicina	€ 4.000.000.000
Case della comunità e presa in carico della persona	€ 2.000.000.000
Ecosistema innovativo della salute	€ 437.400.000
Rafforzamento dell'assistenza sanitaria intermedia e delle sue strutture (Ospedali di Comunità)	€ 1.000.000.000
Rafforzamento dell'infrastruttura tecnologica e degli strumenti per la raccolta, l'elaborazione, l'analisi dei dati e la simulazione	€ 1.672.539.999
Salute, ambiente, biodiversità e clima	€ 500.010.000
Sviluppo delle competenze tecnico-professionali, digitali e manageriali del personale del sistema sanitario	€ 737.600.000
Valorizzazione e potenziamento della ricerca biomedica del SSN	€ 524.140.000
Verso un nuovo ospedale sicuro e sostenibile	€ 1.638.851.083

Fonte: [www.italiadomani.gov.it](http://www.italiadomani.gov.it)



# Intelligenza Artificiale Le domande aperte

- A 18 mesi dall'arrivo di Chat GPT quale è la percezione?
- Quali le potenziali applicazioni dell'IA nel settore farmaceutico?
- Risorsa fondamentale per il futuro del mondo farmaceutico?

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

Questa foto di Autore sconosciuto è concesso in licenza da [CC BY](#)



slide riproducibili citando l'autore Roberto Airover

# PHARMA 4.0

L'innovazione digitale della quarta rivoluzione industriale  
farmaceutica



## TECNOLOGIE TRASFORMAZIONALI DIGITALI

- Blockchain
- Intelligenza Artificiale (AI)
- Internet of Things (IoT)

Spesa italiana del settore farmaceutico  
in tecnologie digitali 6,5 Mld di euro

# Competenze digitali

- **Secondo uno studio condotto dalla European Pharmaceutical Student's Association, che raccoglie le opinioni e i suggerimenti di 587 studenti e neolaureati in farmacia in tutta Europa, circa tre quarti degli intervistati afferma di non avere o quasi alcuna istruzione in materia di e-Health, mentre più della metà non è venuto a conoscenza dell'argomento neanche brevemente durante i propri studi. Inoltre, il 94% degli intervistati riconosce il ruolo e l'importanza delle competenze digitali nella propria vita professionale.**

Cercare il proprio ruolo e seguire almeno

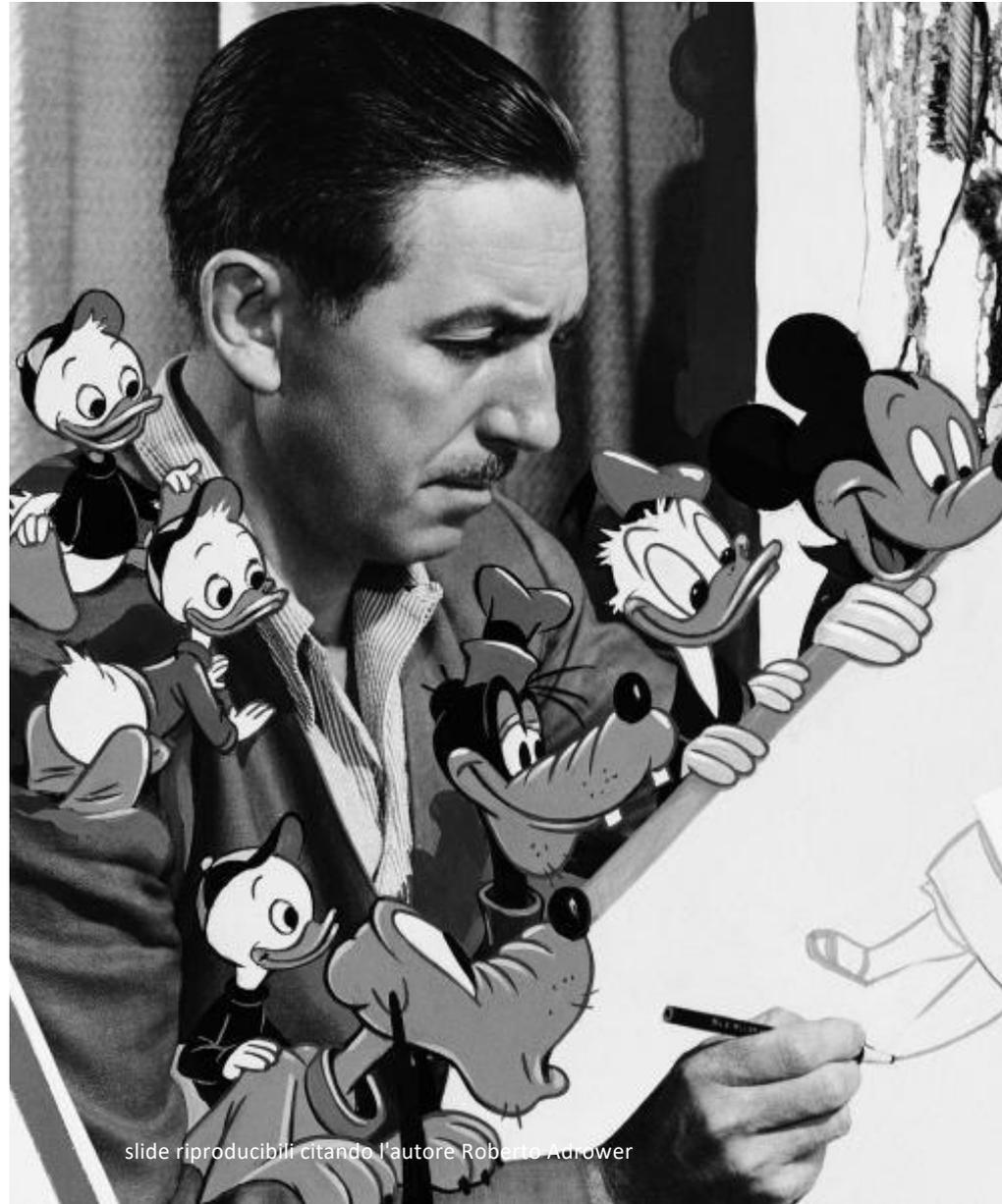
# 12 Regole d'oro per Prepararsi al colloquio di lavoro

In base alle proprie  
caratteristiche .....

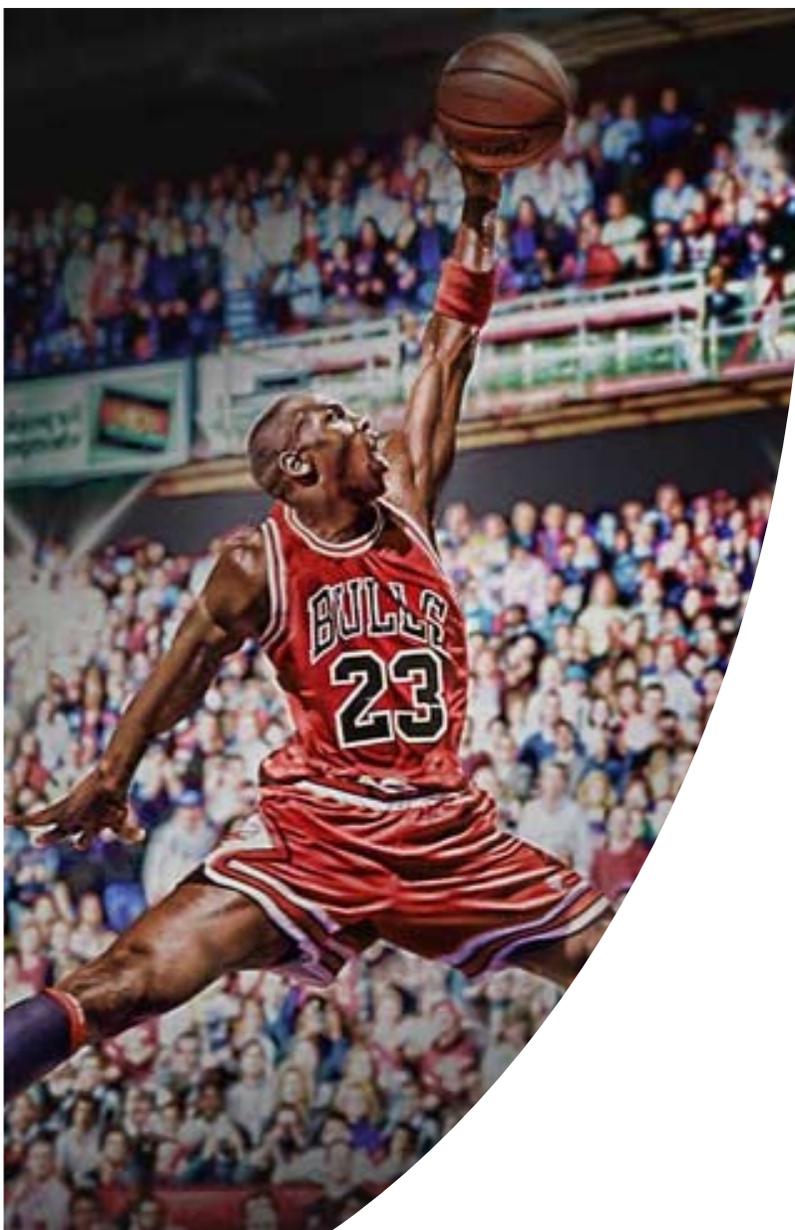


# **Regola n°1** Credere in quello che si vuol fare

- **“Scarsa immaginazione  
Incapacità di idee originali” Secondo un colloquio con un primo giornale**



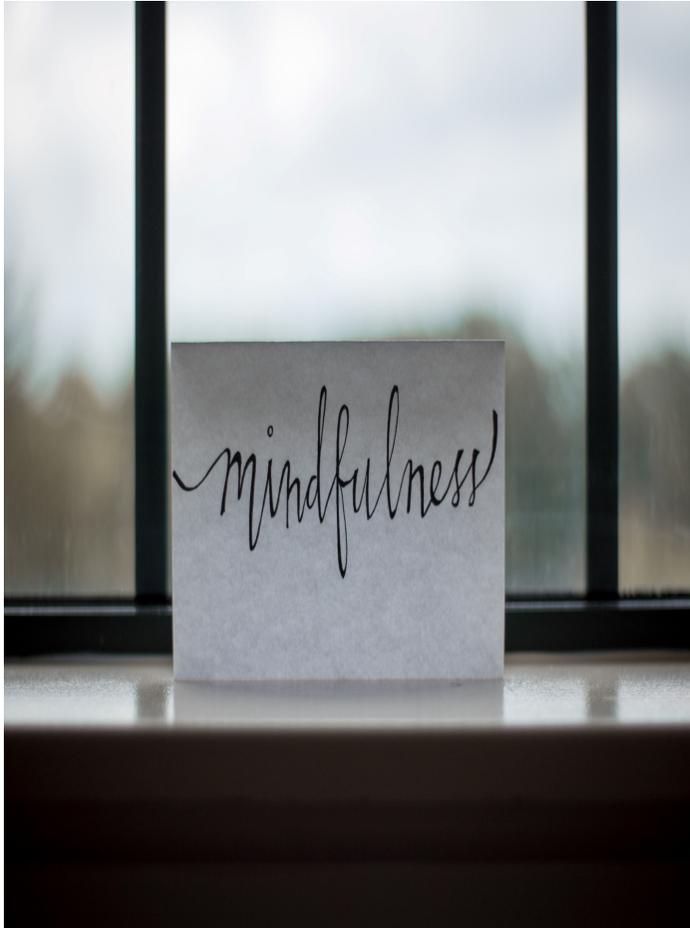
slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrover



- **Michael Jordan ha iniziato come raccattapalle perchè considerato gracile ed incerto**

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

## **Regola n°2 ) Fare SELF ASSESSMENT: autovalutazione come opportunità**



La sfida è sempre quella della  
conoscenza  
di se stessi



# IL MODELLO DISC®

**C – Cauto**  
Comunicazione  
affabile e  
dettagliata

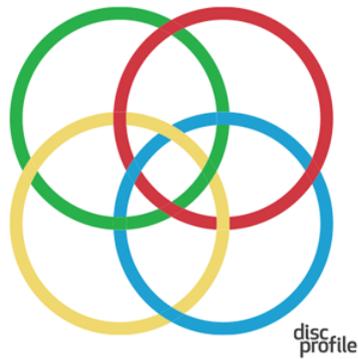
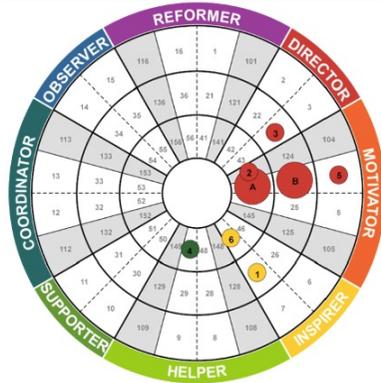
**S – Stabile**  
Comunicazione  
empatica sincera e  
affabile



**D – Direttivo**  
Comunicazione veloce  
lineare e focalizzata

**I – Influyente**  
Comunicazione sintetica  
coinvolgente e dinamica

# AMBITI DI APPLICAZIONE



# AMBITI DI APPLICAZIONE

**Virtual public speaking**



# AMBITI DI APPLICAZIONE

**Il risultato si raggiunge  
sempre attraverso una  
comunicazione  
*sartoriale***



## **Regola n°3**

AVERE

UN PIANO

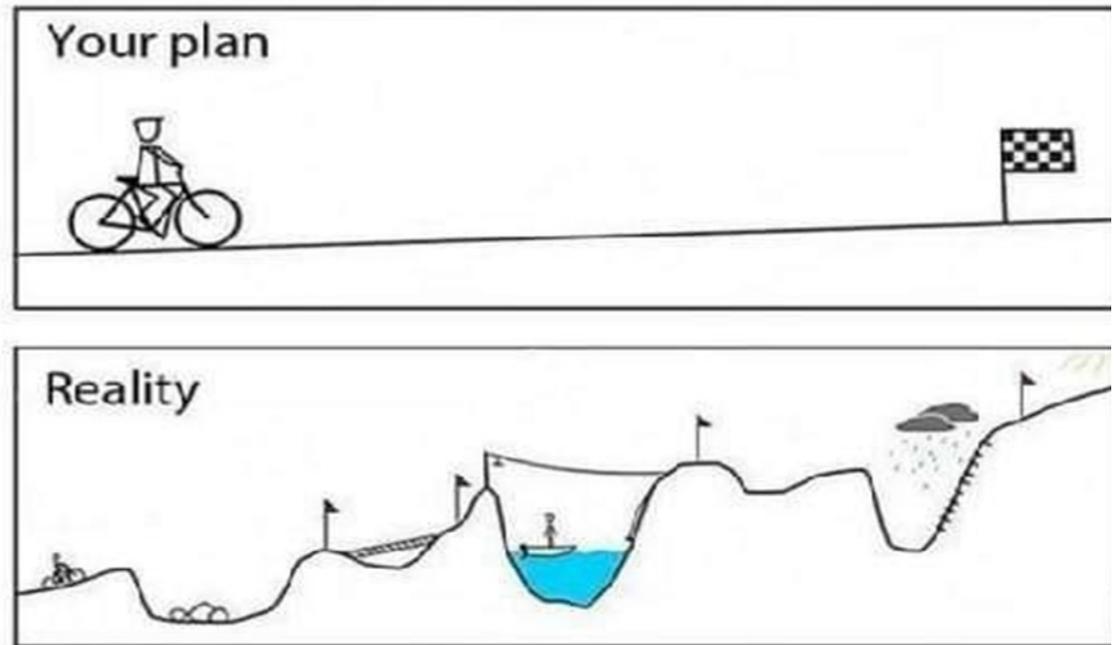
# DOVETE AVERE UN PIANO



Un **sogno**, scritto su un **foglio**  
diventa un **obiettivo**.

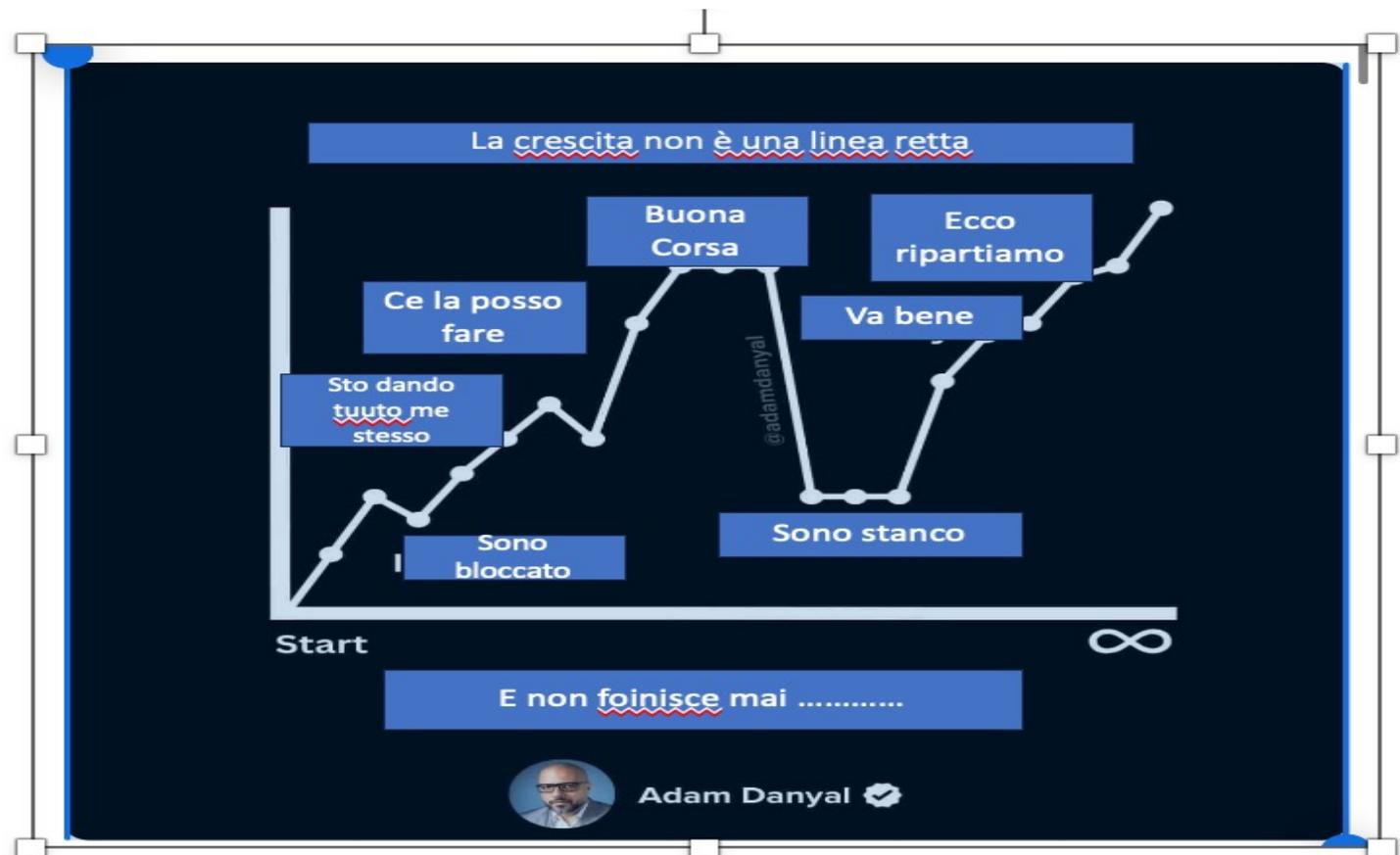
Un **obiettivo**, diviso in **step**  
diventa un **piano**.

Un **piano**, seguito da **azione**  
diventa **realtà**.



# PIANO E LA CRESCITA NON E' UNA LINEA RETTA

Corri se  
c'è da  
correre,  
ma non  
rincorrere.



# REGOLA N°4

Scriviamo un CV e  
mettiamolo  
On line



## Curriculum Vitae

### Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i)	XXXXXXXXXXXXXXXX	
Indirizzo(i)	7, via di ffffffffRoma, Italia	
Telefono(i)	06pppppppppp	Mobile VVVVVVVVV
Fax		
E-mail	<a href="mailto:snnnnnnnnnnn@alice.it">snnnnnnnnnnn@alice.it</a>	
Cittadinanza	Italiana	
Data di nascita	27/12/1976	
Sesso	Maschio	
	Sposato con due figlie	

## Esperienze professionali

- Prestato servizio presso **Marina Militare** (anno 1998-1999)

Come FR-SLO: Furiere - servizio logistico ospedaliero (Ospedale Marina militare La Spezia)

CASD: Centro Alti Studi della Difesa (Roma-Gianicolo)(Sezione logistica)

- Addetto gestione e vendita libri scolastici c/o negozio cartoleria ( Agosto-Settembre 1999)
- Responsabile di sala e accoglienza clienti locale serale (ottobre 1999 - marzo 2000)
- Operatore Call Center Wind (marzo 2000 - novembre 2000)

Dicembre 2000 al Settembre 2015 **Alitalia Operatore logistica** (ricezione materiale, spedizione merci, immagazzinamento e stoccaggio materiali). **Nello specifico**

## Esperienza professionale principale

**Magazzino:** stoccaggio e suddivisione materiale per pronto impiego o materiali da lungo stoccaggio. Giacenze materiale con limiti di immagazzinamento (Scadenze o a temperatura/umidità controllata).

**Ricezione materiale:** Verifica e controllo materiali aeronautici provenienti da riparatori internazionali (America, Francia Israele Olanda) rispettando norme e certificazioni Europee (EASA: European Association Safety Agency) e Americane (FAA Federal Aviation Agency) con codice personale di certificazione rilasciato dall'ENAC (Ente Nazionale Aviazione Civile).

**Spedizione Merci:** Imballaggio e spedizione con partner (DHL- SDA-UPS)rispettando le normative Internazionali Dangerous Goods

**TUTOR/ISTRUTTORE:** Acquisita certificazione di insegnante istruttore e formazione professionale per nuove leve per apprendimento ed acquisizione certificazione EASA-FAA.

Ultimo Anno svolto lavoro di **responsabile** (CUP: Coordinatore unità produttive) settore logistico

Dal 2006 al 2015 con cessione ramo d'azienda la società da Alitalia è divenuta Alitalia Maintenance System

Tipo di attività o settore	Principalmente nella logistica del Trasporto <b>e/ o della Distribuzione dei beni durevoli non durevoli e farmaci</b>
<b>Istruzione e formazione</b>	Diploma geometra – programmatore informatico
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma – attestato Regione
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Medici del vascello _- Istituto Meschini
Altra(e) lingua(e)	<b>Inglese</b> ( livello buono)
Capacità e competenze informatiche	Conoscenza ottima window- office (acquisita presso istituto meschini) –IFS (acquisita presso Allitalia maintenance system) cobol---c++
Patente	B – patente per sollevatori Forklift
<b>Hobby</b>	<b>Tiro con l'arco – continua implementazione conoscenze informatiche – coltivazione ortaggi di stagione (pomodori – zucchine – melanzane – peperoni)</b>

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

# Cosa metto e cosa no nel CV

- The Worst Resume Terms

- Best of breed
- Go-getter
- Think outside of the box
- Synergy
- Go-to person
- Results-driven
- Team player
- Hard worker
- Strategic thinker
- Detail-oriented

- The Best Resume Terms

- Achieved
- Improved
- Trained/Mentored
- Managed
- Created
- Influenced
- Increased/Decreased
- Negotiated
- Launched
- Under budget

- Photo of resume courtesy of Shutterstock

# REGOLA N°5 capire CHI LEGGE IL vostro CV ?



slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

# REGOLA N°6: che tracce Avete lasciato on line ?



Home > News > La selezione del personale avviene sui social network

## La selezione del personale avviene sui social network

By Redazione BitMAT - 23/03/2017

**SOCIAL RECRUITING**

Secondo il recente studio "Digital in 2017", di We Are Social e Hootsuite, sono oltre 39 milioni gli italiani connessi alla rete, e ben 31 milioni quelli presenti sui social network, ed un manager HR deve conoscere bene i social per una corretta selezione del personale

Come moltissimi altri settori, anche quello della **ricerca e della selezione del personale è stato travolto dalla digitalizzazione**, e in particolar modo dalla socializzazione digital: non è infatti più possibile occuparsi in modo efficace di recruitment senza immergersi nel mare magnum dei social network. *"Nemmeno i più capaci ed esperti head hunter al giorno d'oggi possono esimersi dal servirsi dei social network per individuare i migliori candidati"* ha spiegato

**Mobile**

- e-commerce: boom degli acquisti da mobile**  
Laura Del Rosario - 02/03/2017
- IKS MORE SA garantisce sicurezza nelle transazioni mobile**  
Redazione BitMAT - 28/02/2017
- Mobile Transformation: nuove strategie per le aziende**  
Redazione BitMAT - 10/02/2017

opri awards  
ogramma di attivazione Partner di tale APC  
nvi su apc.com/it  
s On APC

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

## Ricerca e selezione sempre più social Momenti di selezione attraverso webcam



## Regola n°7: La preselezione



slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower



- **Regola 8 :**
- L'abito fa il monaco

# Regola 9 : il colloquio di lavoro

COLLOQUIO DI SELEZIONE

**LA SELEZIONE... NATURALE!**  
@arduinom

Sei consapevole del fatto che il tuo cv è irricevibile?  
Perché?

Un cv di 2 anni fa con errori di ortografia e incompleto.  
Scusa, ho sbagliato cv. Sai, non ho esperienza nella ricerca di lavoro...

... di solito se ne occupa mio padre.



**TIMIDO**



**PIÙ CHE TIMIDO**



**SICURO DI SE'**

slide riproducibili citando l'autore Roberto Adrower

Pensare al domani .....

**REGOLA N° 10**

**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)**

# **REGOLA 11**

## **Quale stile di comunicazione?**



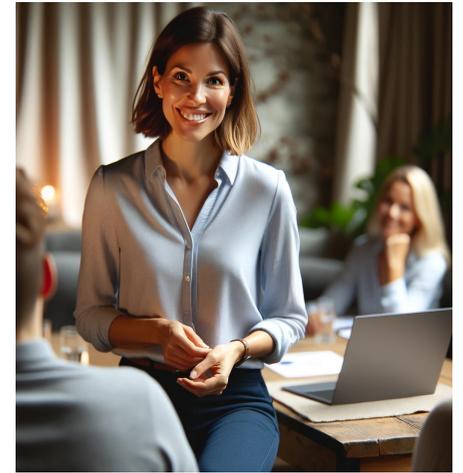
ESPRESSIVO



DRIVER



ANALITICO



AMICHEVOLE



AGGRESSIVO



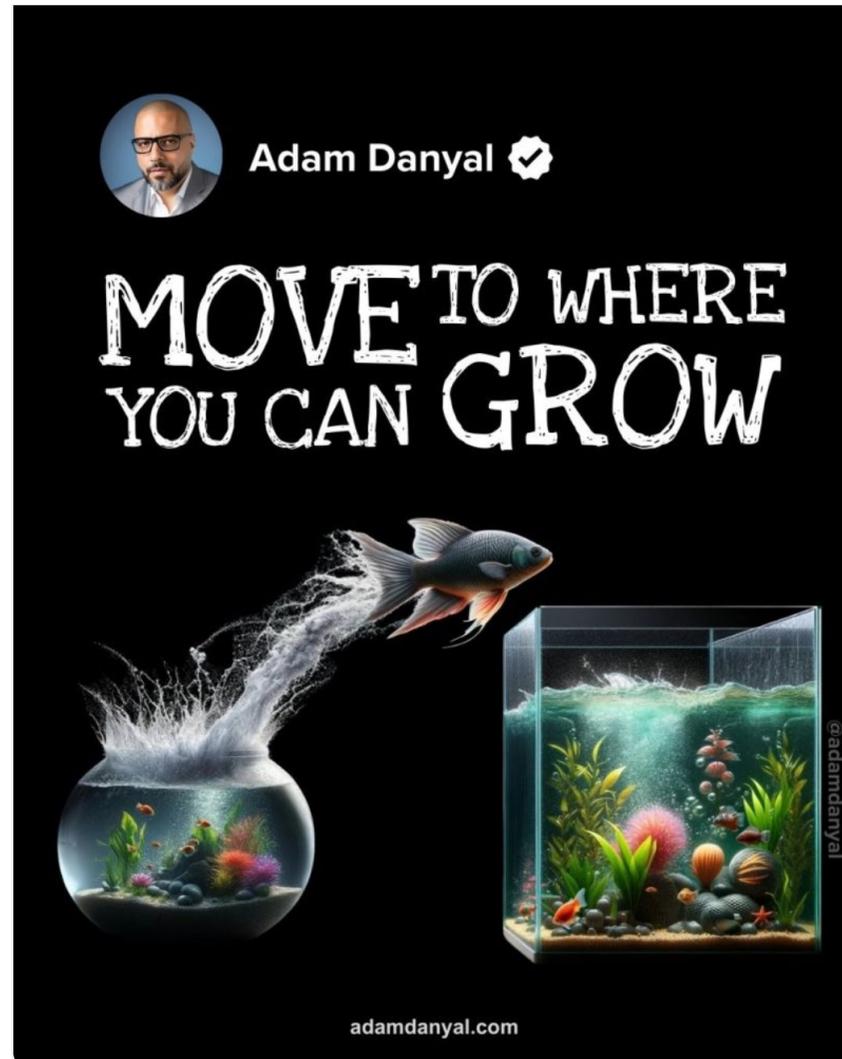
VITTIMISTICO



ASSERTIVO



## Regola n°12





Simuliamo un colloquio di lavoro

slide riproducibili citando l'autore Roberto  
Adrower