

29 e 30 Settembre 2020 - ONLINE



Il Marketing Farmaceutico del futuro

Argomenti

- Connecting Healthcare: EHealth & Artificial Intelligence
- Comunicare la Salute al tempo dei social: social Media & omnichannel; content marketing e social media
- Cosa e come comunicare: newsletter, e-mail personalizzate, website ed e-Commerce
- Le sfide ancora aperte per il Marketing del futuro

Relatori

Dr. Maurizio Arosio
Head of Digital
Havas Milan

Dr. Paolo Picco
Sr Digital Strategist
Havas Life

Dr. Fabrizio Pieraccini
Digital Marketing Manager
Novo Nordisk

Dr.ssa Carola Salvato
CEO
Havas Health & You Italy

Formazione **Temas**

In partnership with
FORUM · Institut für Management GmbH

Il Marketing Farmaceutico del futuro

A chi è rivolto?

Il corso si rivolge principalmente a quanti, in Azienda Farmaceutica, operano nel Digital Marketing o a quanti, pur sempre del dipartimento Marketing, intendono approfondire il canale e la tematica per migliorare e/o ampliare le proprie strategie commerciali.

Obiettivo del webinar

Il Marketing farmaceutico del futuro, se vuole innovare e innovarsi oltre a restare competitivo in uno scenario economico, sociale e tecnologico in continuo mutamento, non può in alcun modo prescindere dal canale digitale di cui, però, deve conoscerne vantaggi e svantaggi in relazione agli strumenti disponibili (Social Media, Blog online, Newsletter, e-mail, website ed e-commerce, etc) e sulla base del contenuto e del target cui si rivolge.

Il webinar, grazie al contributo di esperti del settore, intende offrire – anche attraverso esempi concreti – una panoramica dei limiti e delle potenzialità degli strumenti già in uso e di quelli che (es.Intelligenza Artificiale e Machine learning) sempre di più potranno essere al servizio delle campagne di marketing di domani. Un intervento conclusivo, poi, getterà una luce sulle sfide ancora aperte per quanti operano all'interno di questo settore.

Discussione

Verrà dato ampio spazio alla discussione per permettere ai partecipanti di chiarire i propri dubbi o approfondire argomenti specifici confrontandosi direttamente con i relatori.

Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

Foro competente

Eventuali controversie dovessero insorgere in relazione all'interpretazione delle modalità di partecipazione, pagamento e disdetta saranno di competenza esclusiva del Foro di Milano.

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web www.temasis.it

Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.

29 Settembre 2020

MODULO I

09.15 *Collegamento di Relatori e Partecipanti*

09.30

Lo scenario di riferimento del Marketing Farmaceutico

- Un nuovo paradigma per la Salute: dall'assenza di malattia alla ricerca del benessere. Il ruolo della consapevolezza
- Un nuovo Consumatore: il passaggio da "paziente" a "personas": il ruolo della fiducia

09.45

Le nuove frontiere del Marketing Digitale Intelligenza Artificiale e Machine Learning

- Connecting Healthcare: EHealth & Artificial Intelligence
- Quando e perché applicare AI alle strategie di Marketing?
- Come coniugare il contenuto con le potenzialità dell'AI?
 - Operatore Sanitario vs. Paziente: differenze e punti di contatto tra i target
- FOCUS su Big data, internet of things ed edge computing
 - Definizioni, strumenti e potenzialità
 - Il vantaggio competitivo dell'edge computing rispetto al cloud
 - Showcases

(Un break di 15 minuti durante l'intervento)

12.45 *Chiusura del Modulo I*

MODULO II

14.15 *Collegamento di Relatori e Partecipanti*

14.30

Social Media e Blog Online

- Comunicare la Salute al tempo dei social
- Social Media & Omnichannel
- Content marketing e social media
- Un esempio su tutti: il caso Instagram e TikTok
 - Le sfide per lo sviluppo di una campagna Instagram: componente visiva; tone of voice; utilizzo degli hashtag; influencer marketing; contatto con i professionisti; rispetto delle norme.
- L'importanza di un SEO di successo per ottimizzare la visibilità di canali e contenuti

(Un break di 15 min. durante l'intervento)

17.15 Q&A

17.30 *Chiusura del Modulo II*

30 Settembre 2020

MODULO III

09.15 *Collegamento di Relatori e Partecipanti*

09.30

Workshop:

Costruisci la tua campagna su LinkedIn/Facebook/Instagram

11.30 *Break*

11.45

Newsletter ed email personalizzate

- Cosa e come comunicare attraverso Newsletter ed e-mail personalizzate
- Vantaggi e svantaggi del canale

12.30 Q&A

12.45 *Chiusura del Modulo III*

MODULO IV

14.15 *Collegamento di Relatori e Partecipanti*

14.30

Website ed eCommerce

- Cosa e come comunicare attraverso website ed eCommerce
 - Vantaggi e svantaggi del canale
- Dr. Maurizio Arosio, Dr. Paolo Picco, Dr.ssa Carola Salvato*

15.30

Le sfide per il Marketing del futuro

- Presenza multicanale con contenuti informativi: Multichannel o Omnichannel?
- L'importanza di una Customer eXperience (CX) sempre più efficace: Mobile First vs Voice First e consistenza dei canali (integration)
- Customer Centricity Overall: ma qual è il nostro customer?
 - Quale informazione veicolare, quando e come?
 - La *tailorizzazione* del messaggio
- Migliorare la fiducia del marchio attraverso il content Marketing: storytelling e archetipi in pratica
- Catturare i consumatori del futuro: TikTok e i Millennials
- Nuovi KPI e futuro dei vecchi metodi di Marketing
- Le opportunità offerte dai "Big Data"
 - Come raggiungere il paziente giusto, con il messaggio giusto al momento giusto? Programmatic ADV: una storia semplice o complessa

Dr. Fabrizio Pieraccini

16.30 *Chiusura del percorso*

ISCRIZIONE Webinar n. 20 09 916 - 29 e 30 Settembre 2020 - ONLINE

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo www.temasis.it oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo temas-forum@iqvia.com o via fax al numero **+3902303509053**):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETA'	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

> Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. I suoi dati personali potranno essere comunicati a Forum Institut für Management GmbH in qualità di autonomo titolare del trattamento. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso Non rilascia il proprio consenso

In merito al consenso al trattamento dei dati per la comunicazione dei dati personali a Forum Institut für Management GmbH, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso Non rilascia il proprio consenso

DATA _____ FIRMA _____

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo privacy.italy@iqvia.com. Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA AL PIÙ TARDI 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO!

*(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare
l'eventuale disponibilità di posti residua)*

> Sede - ONLINE

> Quota di iscrizione per singolo partecipante (Barrare la casella di interesse)

€ 1250,00 + IVA 22% in caso di iscrizione pervenuta entro il 8 Settembre 2020 compreso

€ 1350,00 + IVA 22% in caso di iscrizione a partire dal 9 Settembre 2020

La quota di partecipazione è comprensiva del materiale didattico elettronico.

> Modalità di pagamento Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. al termine dell'evento in oggetto.

> Modalità di disdetta È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni* dalla data del corso con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni* prima della data del corso, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. * I giorni sono da intendersi di calendario.

> Annullamento o rinvio del corso IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.



Per informazioni:

Eliana Formicola

Tel.: +39 02 69786154

Email: eliana.formicola@iqvia.com

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web www.temasis.it