



Con **10 Expertos** del
Sector Farmacéutico

Juan López Oriza
LABORATORIOS ROVI

Ana Ojanguren
BAXTER

Carlos Casero Murillo
ESIC

Jonathan Galduf Cabañas
AMGEN

Jesús Parra
POWERDATA

José Luis Asensio
ROCHE FARMA

Manuel Martín Martín
INFORMATICA

Josep Soldevila Melgarejo
GRUPO ANGELINI ESPAÑA

David López Selles

Alfonso Sastre
ELI LILLY

Nuevas estrategias de **CRM** en el Sector Farmacéutico

**Para optimizar las relaciones con los clientes
al integrar Mercadotecnia, Ventas y Servicio**

• CRM • CEM • CLM • BI

- Cambios de la **cadena de venta** del **medicamento**
- Nuevas **sinergias** entre **marketing** y **ventas**
- Nuevas **funciones** de **Market Access**
- Dispositivos **móviles aplicados** a la **gestión de clientes**
- **Pharma Business Intelligence**
- **e-detailing, Closed Loop Marketing**

La **acción comercial**
centrada en el
prescriptor está
cambiando

...**Nuevos decisores**
en los que **incidir**

...**Ambitos adicionales**
en los que **impulsar** sus
productos

¿Está **preparado** para
gestionar su **nueva**
política comercial y de
marketing?



902 12 10 15
www.iir.es
info@iirspain.com

Madrid
28 de Junio de 2012
Hotel Confortel Atrium

Silver Sponsors



Nuevas estrategias de CRM en el sector Farmacéutico

Para optimizar las relaciones con los clientes al integrar Marketing, Ventas y Servicio

UN EVENTO IMPRESCINDIBLE PARA:

Laboratorios Farmacéuticos

- Director de Marketing
- Director de eBusiness
- Director de Ventas
- Key Account Managers
- Jefes de Producto
- Responsable de Business Intelligence
- Sales Force Effectiveness
- Responsable de Market Access

Consultoras Especializadas en la Industria Farmacéutica

Proveedores de Soluciones CRM, CLM y BI que necesiten conocer de primera mano las necesidades de su clientes

1 sola jornada para descubrir:

- > Cómo se está modificando el canal tradicional a un esquema más abierto
- > Herramientas para potenciar el Marketing multicanal
- > Colaboración Marketing-Ventas para generar información que permita tomar decisiones estratégicas
- > Closed Loop Marketing (Marketing en Circuito Cerrado) o CLM: tendencia al alza
- > Nueva aplicaciones de Inteligencia de Negocio
- > Cómo ayuda e-detailing a reforzar la información

¿Quiere ser Ponente?
Contacte con:
Iván Cortés
T. +34 91 700 48 85
icortes@iirspain.com

- 9:30**
▶▶ MESA REDONDA
- ■ **El sector farmacéutico antes los nuevos retos del marketing y ventas de sus productos: transformaciones en el sector y como ha cambiado el perfil del cliente en estos años**
- Juan López Oriza**
Director de Marketing
LABORATORIOS ROVI
- 10:15**
▶▶ PANEL DE EXPERTOS
- ■ **El nuevo papel de la función de Market Access: ¿cómo afrontar el reto de incidir en nuevos decisores y clientes del sector farmacéutico?**
- El cambio de paradigma del B2C hacia B2B2C m
 - Las funciones de Market Access
- Carlos Casero Murillo**
EXPERTO EN MARKET ACCESS
Profesor Asociado
ESIC
- Ana Ojanguren**
Directora Relaciones Institucionales y Comunicación
BAXTER
- Jonathan Galduf Cabañas**
Government Affairs / Market Access Senior Manager
AMGEN
- 11:00**
Pausa Café

- 11:30**
▶▶ PANEL DE EXPERTOS
- ■ **Sobre qué bases hay que consolidar la colaboración entre los departamentos de Marketing y Ventas para producir una información que permita tomar decisiones para la estrategia de negocio**
- José Luis Asensio**
Manager de Excelencia Comercial
Business Processes Manager
ROCHE FARMA
- Jesús Parra**
Gerente
POWERDATA
- Manuel Martín Martín**
Pre-sales Manager
INFORMATICA
- 12:15**
■ ■ **Movilidad: cuáles son las principales herramientas de marketing multicanal y los modelos de venta en el sector farma**
- 13:00**
■ ■ **Closed Loop Marketing (Marketing en Circuito Cerrado) o CLM: cómo ayuda el conocimiento del cliente a diseñar y seguir una estrategia global y de marketing personalizada**

- 14:00**
Comida
- 15:30**
■ ■ **Uso de herramientas sociales en el Market Access**
- El caso de Angelini Farmacéutica**
- Josep Soldevila Melgarejo**
Director de Marketing Digital
GRUPO ANGELINI ESPAÑA
- 16:15**
■ ■ **Cómo ayuda la información de business intelligence a diseñar la estrategia de marketing y ventas en la situación actual**
- David López Selles**
Experto en CRM
Ex- Business Support Manager
TAKEDA
- 17:00**
■ ■ **Analizando la utilidad del uso del eDetailing o Remote Detailing en el uso promocional en la Industria Farmacéutica**
- Alfonso Sastre**
e-Marketing Manager
ELI LILLY
- 17:45**
■ ■ **Nuevas relaciones entre proceso de negocio y los servicios de soporte: nuevas estrategias para hacer del Service Desk un aliado estratégico del negocio**

Silver Sponsors



Grupo SCA es una firma de consultoría y soluciones con veinte años de presencia en el mercado y oficinas en Madrid, Barcelona y Bilbao. Sus líneas de servicio abarcan la Consultoría de Negocio, la Consultoría en Tecnologías de la Información, la Gestión de la I+D+i, los servicios en Corporate Finance y el Outsourcing de Procesos. Uno de sus sectores de especialización es el farmacéutico, ofreciendo diferentes servicios y soluciones verticales: soluciones de análisis y CRM (en entorno PC y para tablets y dispositivos móviles) y soporte técnico a redes de venta, desarrollos a medida y otros servicios personalizados.

www.gruposca.com

902 01 00 01; 91 252 60 52

gruposca@gruposca.com



Informatica Corporation (NASDAQ: INFA) es el primer proveedor independiente a nivel mundial de software de integración de datos.

Organizaciones de todo el mundo confían en Informatica para maximizar el retorno de la inversión en los datos para cumplir sus principales imperativos de negocio. Más de 4.630 empresas de todo el mundo recurren a Informatica para sacar el máximo partido a sus activos de información guardados en los sistemas de la empresa y en sistemas de cloud computing. Para obtener más información, llame al **902 882 062** o visite www.informatica.com/es.



PowerData es una empresa multinacional de origen español, con más de 12 años en el mercado proporcionando servicios y tecnología para la gestión de datos de grandes organizaciones. Contamos con más de 200 profesionales expertos en Data Management y presencia en España, Argentina, Chile, Colombia y Perú. PowerData es el único Elite Partner de Informatica en España y posee personal certificado y con experiencia en iniciativas de tipo MDM, Integración, Calidad o Seguridad en diferentes mercados verticales. Para más información visite <http://www.powerdata.es>.

Optimice las relaciones con los clientes al integrar Mercadotecnia, Ventas y Servicio



Beneficiarse de ser social: plante sus cuestiones y reserve a través de



¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Nuevas estrategias de CRM en el sector Farmacéutico
 Madrid, 28 de Junio de 2012 BF056

LUGAR DE CELEBRACION
 Hotel Confortel Atrium
 C/ Emilio Vargas, 3-5. 28043 Madrid
 Tel. 91 398 38 70

Div. B/C/E

PRECIO	999€*	3ª INSCRIPCION
PRECIO ESPECIAL PARA LABORATORIOS FARMACEUTICOS <small>si efectúa el pago hasta el 21 de Junio</small>	399€*	DESCUENTO
<small>*18% de IVA no incluido</small>		15%
<small>Consulte Precios Especiales en América Latina</small>		



No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación
 iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Media Partners

Con agradecimiento a



¿Su empresa es Proveedora de Servicios y Soluciones relacionados con el CRM, CEM o CLM?

Más allá del CRM en Farma reunirá a muchos de sus potenciales clientes.

- > Presente su propuesta de valor como ponente
- > Genere nuevos contactos comerciales
- > Relacione su marca con el CRM en una campaña de Marketing Directo dirigida a su público objetivo
- > Descubra los avances de la competencia y diferénciese de ella
- > Aproveche el mejor escaparate para sus Servicios y Soluciones...

... Como Patrocinador de de Más allá del CRM en Farma 2012

Estamos a su disposición para contarle cómo

Jordi Hernández • jhernandez@iirspain.com • + 34 91 700 48 88

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Beneficiarse de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia. e-mail: valladolid.labradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2012 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.

TRANSPORTE OFICIAL



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code **BT2IB2IMPE0020**

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias y otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

Para inspección postal, abrir por aquí