



SALES FORCE EFFICIENCY-2018

IX специализированная конференция-практикум

«Sales Force Efficiency-2018»

17 апреля 2018 г.

«В поле» – ягоды или бурьяны?

Тайминг

09:00 - регистрация, утренний кофе
09:30 – первая сессия
11:40 – кофе-пауза
12:00 – вторая сессия

14:30 – обед
15:30 – третья сессия
17:45 – подведение итогов
18:00 – дружеский фуршет

Место проведения:

г. Киев,
ул. Большая Житомирская, 33
Chamber Plaza
Зал «Колизей»

ПРОГРАММА



ПЕРВАЯ СЕССИЯ. КЛИЕНТСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

9:30-9:50	Актуальная аналитика за 2017-2018. Категоризация точек продаж	Ирина Горлова, CEO компании SMD
9:50-10:10	По следам конференции Eyeforpharma Barcelona & AWARDS. Новые способы донесения месседжа к доктору.	Андрей Колюх, Chief Executive Officer Nanobot Medical Animation Studio
10:10-10:30	Полевые особенности продвижения на рынках СНГ	Елена Фомина, директор по экспорту компании "Santo" в странах Киргизстан, Туркменистан, Монголия
10:30-10:50	Особенности формирования лояльности во врачебном и аптечном сегменте. Рецепты лидерства	Сусанна Халилова, директор по маркетингу «Фармак»
10:50-11:20	Мастер-класс: Пять основных «репских» бед, исповедь тренера	Юрий Чертков, бизнес-тренер, директор компании «Агентство Медицинского Маркетинга»
11:20-11:40	Телемост: Вчера и завтра медицинских представителей. Подход к оценке эффективности их работы на разных этапах развития рынка	Олег Фельдман, управляющий директор Ipsos Healthcare Russia.
11:40-12:00	Кофе-пауза	



ВТОРАЯ СЕССИЯ. ВИЗИТ К ВРАЧУ И В АПТЕКУ КАК БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

12:00-12:20	Визит – только продажа? Новые возможности	Инна Сорочинская, руководитель отдела SFE & BI Pharma Start LLC, компании Acino Pharma AG, Switzerland
12:20-12:40	Точки контроля и дополнительные возможности CRM	Дмитрий Скачко, руководитель проекта DataMind
12:40-13:00	Wow визит в аптеку в момент лонча. Продвинутый уровень CLM решений	Владимир Демьяненко Управляющий партнер, CEO компании D2
13:00-13:20	Взаимодействие производителей с аптечными сетями. Парное катание или игра в одни ворота?	Андрей Волоха, руководитель департамента сбыта и взаимодействия со специалистами сферы здравоохранения в Украине и странах СНГ, компания GSK Consumer Healthcare

13.20-13.40	Новая сегментация первостольников, важный момент в усилении аптечного продвижения	Александра Сологуб , директор ООО «Лектравы»
13.40-14.00	Кейс: Исследование по сегментации первостольников, анализ и выводы	Лариса Близнюк , директор компании «ФармРост», Беларусь
14.00-14.30	Мастер-класс: Что у них в буклетах и планшетах, сливки копирайтинга через призму FAB-концепции. Советы копирайтера и взгляд практикующего врача	Денис Каплунов , основатель агентства «Студия Дениса Каплунова» Наталья Зданевич , к.м.н., психотерапевт, доцент кафедры неврологии и психиатрии
14:30– 15:30	Обед	



ТРЕТЬЯ СЕССИЯ. ЛЮДИ И ДЕНЬГИ

15:30–15:45	Европейская методология визита к врачам и в аптеки	Tomasz Chomczyk , CEO Trener Coach, Польша
15:45–16:05	Цена и ценность полевых служб. Сравнение Фармы и FMCG	Стефан Канюс , директор Ukrainian Business Solutions Group
16:05–16:25	Блиц-доклады: Ограничения доступа «к телу», к чему готовиться полевым службам, пустят ли к врачам и в аптеки?	Дмитрий Алешко , юрист, управляющий партнер Юридической компании «Правовой Альянс» Радмила Гревцова , юрист, председатель комитета по медицинскому и фармацевтическому праву ААУ, управляющий партнер консалтинговой компании «Юркрафт Медицина»
16:25–16:55	Блиц-доклады: Переговоры с аптечной сетью. Памятка для КАМа	Федор Лаптев , заместитель директора по вопросам операционного развития сети аптек "Добрі Ліки". Роксолана Ивахив , заместитель исполнительного директора по коммерческим вопросам сети аптек «Подорожник»
16:55–17:15	Двойной визит как мощный инструмент усиления полевого продвижения, новый шаблон для региональных менеджеров	Татьяна Пан , сертифицированный бизнес-тренер, коуч, консультант, психолог
17:15–17:45	Мастер-класс: Как узнать идеального сотрудника, который принесет прибыль, секретные знания	Галина Шабшай , консультант ТОП-менеджеров и владельцев бизнеса стран СНГ, Европы, США, Израиля, Член Международной Ассоциации Эннеаграммы
17:45–18:00	Подведение итогов, обсуждение.	
18:00–19:00	Дружеский фуршет	

Организатор конференции:



HR-партнер:



Партнеры:



Информационные партнеры:

