



# 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»

## Предварительная 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 Euforpharma Barcelona & AWARDS. Новые способы донесения месседжа к доктору.	Андрей Коных, 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	Agile-подход, мобильные региональные проектные команды	Богдан Кидонь, руководитель отдела маркетинга и продаж Синево Украина
12:40-13:00	Точки контроля и дополнительные возможности CRM	Скачко Дмитрий, руководитель проекта DataMind
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	<b>Александра Сологуб</b> , директор ООО «Лектравы»
13.40-14.00	<b>Кейс:</b> Исследование по сегментации первостольников, анализ и выводы	<b>Лариса Близнюк</b> , директор компании «ФармРост», Беларусь
14.00-14.30	<b>Мастер-класс:</b> Что у них в буклетах и планшетах, сливки копирайтинга через призму FAB-концепции. Советы копирайтера и взгляд практикующего врача	<b>Денис Каплунов</b> , основатель агентства «Студия Дениса Каплунова» <b>Наталья Зданевич</b> , к.м.н., психотерапевт, доцент кафедры неврологии и психиатрии
14:30– 15:30	<b>Обед</b>	



### ТРЕТЬЯ СЕССИЯ. ЛЮДИ И ДЕНЬГИ

15:30–15:50	Цена и ценность полевых служб. Сравнение Фармы и FMCG	<b>Стефан Канюс</b> , директор Ukrainian Business Solutions Group
15:50–16:10	<b>Блиц-доклады:</b> Ограничения доступа «к телу», к чему готовиться полевым службам, пустят ли к врачам и в аптеки?	<b>Дмитрий Алешко</b> , юрист, управляющий партнер Юридической компании «Правовой Альянс» <b>Радмила Гревцова</b> , юрист, председатель комитета по медицинскому и фармацевтическому праву ААУ, управляющий партнер консалтинговой компании «Юркрафт Медицина»
16:10–16:40	<b>Блиц-доклады:</b> Переговоры с аптечной сетью. Памятка для КАМа	<b>Лаптев Федор</b> , заместитель директора по вопросам операционного развития сети аптек "Добрі Ліки". <b>Роксолана Ивахив</b> , заместитель исполнительного директора по коммерческим вопросам сети аптек «Подорожник»
16:40–17:00	Двойной визит как мощный инструмент усиления полевого продвижения, новый шаблон для региональных менеджеров	<b>Татьяна Пан</b> , сертифицированный бизнес-тренер, коуч, консультант, психолог
17:00–17:15	Европейская методология визита к врачам и в аптеки.	<b>Tomasz Chomczyk</b> , CEO Trener Coach, Польша
17:15–17:45	<b>Мастер-класс:</b> Как узнать идеального сотрудника, который принесет прибыль, секретные знания	<b>Галина Шабшай</b> , консультант ТОП-менеджеров и владельцев бизнеса стран СНГ, Европы, США, Израиля, Член Международной Ассоциации Эннеаграммы
17:45–18:00	<b>Подведение итогов, обсуждение.</b>	
18:00–19:00	<b>Дружеский фуршет</b>	

Организатор конференции:



HR-партнер:



Партнеры:



Информационные партнеры:



**\*В программе возможны дополнения и изменения**