

**Egy konferencia 4 szekcióval  
a gyógyszeripar számára**



# **PharmaCon**

**2014. február 13., Budapest**



**Szakmai együttműködő partnerünk**  
[www.ceeor.com](http://www.ceeor.com)

## **Minőségbiztosítás**

a gyógyszeripari supply chain-ben

## **Logisztikai hatékonyságnövelés**

és költségoptimalizálás a gyógyszeripari supply chain-ben

## **Pharmakoökonómia:**

középpontban a költséghatékonysági elemzések

## **Commercial Effectiveness**

at a Pharmaceutical Company

## Plenáris előadások

### 9<sup>00</sup>–9<sup>40</sup> Gyógyszeripar – Egy stratégiai iparág hosszú távú fenntarthatósága

- Egészségügy jelenlegi helyzete az OECD államokhoz képest
- Hogyan áll a Semmelweis Terv megvalósítása?
- Milyen gyógyszeripart érintő változásokra lehet számítani?
- Lesz-e új gyógyszerár-támogatási rendszer?
- Milyen változások várhatóak az innovatív gyógyszerek befogadását illetően?
- Milyen innovatív támogatások vannak?
- Mi az outcome base támogatás?

Előadó: felkérés alatt

### 9<sup>40</sup>–10<sup>20</sup> Gyógyszerhamisítás elleni küzdelem a gyógyszergyártásban és a gyógyszer-nagykereskedelemben

- Európai Uniói irányelv a gyógyszerhamisítás ellen
  - Magyarország hogyan tesz eleget az Irányelvnek?
  - A Gyógyszertörvény módosítása
- Európai Tanácsi egyezmény (Medicrime) az egészségügyi termékek hamisítása ellen
  - Magyarország hogyan tesz eleget az Egyezménynek?
  - Az új Büntetőtörvénykönyv szankciói
- A gyógyszerbiztonság érdekében teendő lehetséges lépések

Előadó: Székely Krisztina, Gyógyszerhamisítás elleni vezető, Hamisítás Elleni Nemzeti Testület, Magyar Szabadalmi Hivatal

### 10<sup>20</sup> – 10<sup>50</sup> Coffee break

**Commercial Effectiveness**  
section presentations

### 10<sup>50</sup>–11<sup>50</sup> Global and Hungarian commercial effectiveness overview

- The development and global crisis of traditional pharmaceutical research
- The global Patent Cliff; a mass of generics instead of blockbusters
- A paradigm shift constraint: the same quality as that of original drugs but for the price of generics?
- Players in pharmaceutical industry
- Big pharma defensive and small pharma offensive company strategies
  - Business development
  - Company structure
  - Product quality protection
  - Biotechnology projects
  - Development of bio-similar products

Speaker: Dr. János Mezei, former Head of Quality Assurance, Logistics and Distribution Platform Budapest, Sanofi-Aventis Zrt.

### 11<sup>50</sup>–12<sup>50</sup> From wrong things badly done to right things well done: How to structure a process driving your organization towards efficient and effective commercialization

- Re-]Formulate your strategy in terms of measurable objectives
- Measure excellence in implementation! → Focus on efficiency!
- Are we doing the right things? → Focus on effectiveness!
- From a one time event to "having it in the DNA of the organization"!

Speaker: Dr. Henning Sommermeyer, former Pharma GM Bayer

### 12<sup>50</sup> – 13<sup>50</sup> Lunch break

**Workshop**  
Promotion Monitoring as a Part of Commercial Effectiveness Strategy at a Pharmaceutical Company

### 13<sup>50</sup>–14<sup>50</sup> Measure your processes, standards and strategies to gain competitive advantage

- What can and should be measured to gain advantage over competitors?
- What can and should be measured in different stages of the product's life cycle?
- Which communication channels can and should be monitored?
- How do we find the right KPIs in customer communication?

Speaker: Dr. Igor Gembula, Co-founder of CEEOR and the director of its Commercial Effectiveness (CE) business unit

### 14<sup>30</sup>–15<sup>30</sup> How to implement the measures - Does it really work?

- How can we learn what our customers really think about our product?
- What do our costumers really remember from our communication and how to measure it?
- What can we learn about competitors' communication strategies?
- How can we monitor competitive strategies?

Speaker: Dr. Igor Gembula, Co-founder of CEEOR and the director of its Commercial Effectiveness (CE) business unit

### 15<sup>30</sup> – 16<sup>00</sup> Coffee break

### 16<sup>00</sup>–16<sup>30</sup> Challenges of Commercial Effectiveness in Hungarian pharmaceutical industry

Speaker invitation is under process

## A szekció szólni kíván

- Business Unit Manager
- Marketing Manager / Market-ing Director
- Sales Manager / Sales Director
- Key Account Manager
- Brand Manager
- Pharma Product Manager
- Trade Marketing Manager
- Customer marketing executive
- General Manager pozícióban tevékenykedő szakemberekhez

A KÉPZÉS SZAKMAI PROGRAMJÁVAL KAPCSOLATBAN BŐVEBB INFORMÁCIÓ

Radnai-Tóth Kata, projektvezető  
 +36 1 459 7318 +36 70 419 86 23  
[kata.radnai-toth@iir-hungary.hu](mailto:kata.radnai-toth@iir-hungary.hu)





Egy konferencia  
**4 szekcióval** a  
gyógyszeripar számára  
2014. február 13., Budapest

**PharmaCon**

## 1. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

## A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

## ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

## HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

## 2. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

## 3. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

## SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév \_\_\_\_\_  
Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_  
Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

PharmaCon 2014	RÉSZVÉTELI DÍJ	<input checked="" type="checkbox"/>
Minőségbiztosítás a gyógyszeripari supply chain-ben, CH4001	159.000 Ft	<input type="checkbox"/>
Logisztikai hatékonyságnövelés és költség-optimalizálás a gyógyszeripari supply chainben, CH4004	159.000 Ft	<input type="checkbox"/>
Pharmaökonómia, középontban a költséghatékonysági elemzések, CH4002	159.000 Ft	<input type="checkbox"/>
Commercial Effectiveness at a Pharmaceutical Company, CH4003	159.000 Ft	<input type="checkbox"/>

Áraink nem tartalmazzák az áfát. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készíthet.

## CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

  Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap.   Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap.     **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program-és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu) honlapunkon tovább tájékozódhat.

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat  
Koncepció  
Koncepció  
Szponzoráció  
Marketing

Takács Tünde +36 1 459 7300  
Radnai-Tóth Kata +36 1 459 7318  
Kovács Orsolya +36 1 459 7307  
Szép Szilvia +36 1 459 7317  
Mile Mónika +36 1 459 7334

1 E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.  
2 A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.  
3 Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.