

Il ruolo del medico nella "prescrizione" degli integratori. Come aumentare il sell out in farmacia

Evento di formazione manageriale

Giovedì 31 gennaio dalle ore 9:30 alle 14:00
Museo d'Arte e Scienza di Gottfried Matthaes
Milano - Via Quintino Sella, 4





MERCURIO
Campus

Il ruolo del medico nella "prescrizione" degli integratori.

Come aumentare il sell out in farmacia

Da diversi anni piccole e medie aziende farmaceutiche si sono poste l'obiettivo di creare integratori alimentari realmente capaci di recare un beneficio clinicamente rilevante per il mantenimento dello stato di salute e di benessere.

Oggi possiamo disporre di un significativo numero di nutraceutici la cui efficacia è supportata da pubblicazioni di alto livello qualitativo che confermano quanto i diversi componenti attivi, dalle vitamine e minerali, ai prebiotici e probiotici, agli estratti vegetali sino alle numerose molecole biologicamente attive derivate dagli organismi animali e vegetali, svolgano effettivamente tale ruolo.

L'evento si pone l'obiettivo di dare una panoramica sullo stato attuale del mercato degli integratori e soprattutto di dare valore ai casi di successo in termini di efficacia per i pazienti e di raccontare i possibili canali di promozione o meglio di informazione scientifica presso la classe medica.

Focus

- Il mondo degli integratori alimentari;
- Gli integratori alimentari nella percezione comune;
- Come implementare un'informazione e promozione efficace degli integratori;
- Case histories dal punto di vista medico.

Confrontati con le esperienze di aziende ed esperti del settore. Prenota il tuo posto!

Mercurio campus nasce da un'esperienza ventennale nel campo dell'innovazione nel marketing farmaceutico con l'obiettivo di soddisfare le esigenze di formazione della classe manageriale dell'azienda farmaceutica.



MERCURIO
Campus

Perché partecipare?

L'evento si pone l'obiettivo di ampliare le:

- Conoscenze dei sistemi di ricerca e sviluppo degli integratori alimentari e prodotti similari;
- Conoscenze del mercato e del marketing strategico relativo allo sviluppo degli integratori alimentari;
- Acquisizione dei modelli di informazione scientifica degli integratori alimentari e della normativa di riferimento.

A chi è rivolto l'evento

- Sales Director
- Marketing Director
- Brand Manager
- Product Manager
- Marketing Manager
- Multichannel Marketing Manager
- Strategic Operations Manager.

Relatori

- Elena Ripamonti, *Managing Director, Elma Research*
- Giovanni Scapagnini, *Vice Presidente, SINut*
- Carlo Ranaudo, *Docente Farmaco economia ed Economia Sanitaria, Università di Salerno*
- Alberto Barlassina, *Business Development, Mercurio Holding*

Il ruolo del medico nella "prescrizione" degli integratori. Come aumentare il sell out in farmacia

Relatori e Agenda dell'evento

09:30 Registrazione dei partecipanti e Welcome Coffe

10:00 Apertura dei lavori e saluti

10:15-10:45 Integratori alimentari e pratica clinica: cosa, dove, quando e perché. Il punto di vista di MMG, Cardiologi e Ginecologi

Elena Ripamonti

10:45-11:15 Gli integratori alimentari e sostenibilità del Sistema Sanitario Nazionale

Carlo Ranaudo

11:15-11:45 Coffe Break

11:45-12:15 Luce e ombre sull'informazione del nutraceutico

Giovanni Scapagnini

12:15-12:45 Case History

Alberto Barlassina

12:45-13:30 Dibattito e Conclusioni

13:30-14:00 Light Lunch

Per richiedere informazioni sulle modalità di
partecipazione collegati
www.mercurio.it/mercurio-campus

Contatti

Oberto Mandia

Responsabile della Comunicazione

oberto.mandia@mercurio.it

Corso Umberto I, 23 - 80138 Napoli

Tel. +39 0815524300

Linea Verde: +39 800014863



MERCURIO
Campus

