

Pharmaceutical REPRESENTATIVE

POLSKA

USTAWA REFUNDACYJNA

Co zmieni się w roku 2012?

Gładiatorzy Ery Nowych Technologii

Gdy dostęp do lekarzy
jest utrudniony i rośnie
konkurencja online, musisz
walczyć by być przydatnym

W NUMERZE

Wyobraź sobie dzisiejszego Przedstawiciela starającego się dostać do gabinetu lekarza na chwilę rozmowy jeden-na-jeden – podobnie jak rzymski gladiator stojący przed wejściem do jaskini, gotowy stoczyć bitwę by zyskać dostęp do cennych skarbów znajdujących się wewnątrz. Cerber, groźny, trzygłowy pies bestia pochodzący z rzymskiej legendy, zaciekle chroni dostępu do jaskini. (Melodramatyczne? Być może. Brnijmy dalej). Nadajmy nazwy trzem głowom Cerbera, które przedstawicielowi bronią dostępu do skarbów, których poszukuje: Koszty, Ograniczenia Czasowe Lekarzy oraz Strategie Marketingu Online. W przypadku takiego przeciwnika, co może zrobić przedstawiciel by pokonać te straszne bariery i dostać się do skarbu – skutecznego spotkania jeden-na-jeden z lekarzem? Jak przedstawiciel może przystosować się do nowych realiów sprzedażowych, w świecie, w którym lekarze są pod zbyt dużą presją czasu by skupiać się na wizycie przedstawiciela, marketing online jest często preferowaną metodą zdobywania informacji, a firmy farmaceutyczne redukują zespoły sprzedaży?

16



PHARMA NEWS

- 08 • Nycomed przejęty przez Takeda
 • Teva umacnia pozycję w Japonii
 • MSD i Roche wspólnie zwierają szyki
 • Wspólne prace Sanofi-Aventis i Glenmark
 • Jelfa SA w rękach Valeant
 • Doskonały Q1 Nycomedu
 • Japońska współpraca AstraZeneca i Daiichi Sankyo
 • Bayer zarzuca produkcję blockbustera w USA

WARTE UWAGI

- 10 • Nowatorskie zabezpieczenia leków Bayera
 • Akwizycje - porażka branży?
 • Teva w okulistyce
 • Sanofi zamiast Sanofi-Aventis
 • Gianluigi Lisi nowym Dyrektorem Generalnym Bristol-Myers Squibb w Polsce

REGULACJE

- 12 • Ustawa Refundacyjna - Co Zmieni się w Roku 2012?

DRUG UPDATE

- 13 • Mocne nerwy UCB
 • Eliquis - BMS, Pfizer
 • Benlysta - GlaxoSmithKline
 • Victrelis - Merck MSD
 • Yervoy - Bristol-Myers Squibb
 • Riwaroksaban - Bayer Healthcare

INDEKS FIRM

4Pmedical	36	Johnson & Johnson	10, 13
Abbott	13	KRKA	15
Active Pharma	2, 11, 39, 41	Medagro International	49
Adamed	15	MentalWinners	19
Aflofarm	15	MSD	8, 13, 20, 21, 22
Akademia Leona Koźmińskiego	45	Novartis	9, 15
Alcon	3	Novo Nordisk	15
AstraZeneca	9, 12, 15	Nycomed	8, 9
Augustyn Consulting	32	Pfizer	10, 13
Bayer	9, 10, 13, 15	Pharma Expert	12, 14
Berlin-Chemie Menarini	15	Polpharma	15
Boehringer Ingelheim	9	Polskie Stowarzyszenie Przedstawicieli Medycznych	45
Brass	33, 51	Quality Audit House	52
Bristol-Myers Squibb	11, 13	Reckit-Benckiser	15
Cephalon	9	Roche	8, 13
Daiichi Sankyo	9	Sagra Technology	3
DeSilva	37	Sandoz	3, 15
Egis	12	Sanofi-Aventis	8, 9, 15, 24
Eli Lilly	10	Servier	15
Gett	50	SymPhar	3
GlaxoSmithKline	13, 15, 36	Takeda	8
Glenmark	8, 9	Taiyo	8
GreyTree	43	Teva	8, 9, 10, 12, 15
Hasco-Lek	15	UCB	13
IMMOQEE	27	US Pharmacia	15
ICN Polfa Rzeszów	9	Valeant	9
Ipsen	27	ZbigniewKowalski & Partnerzy	44
Jelfa są	9		

W NUMERZE

oraz ...

➔ **OD REDAKCJI**
05

➔ **PRZYCHODZI PRZEDSTAWICIEL ...
DO ONKOLOGA**
44

➔ **TWOJE PRAWO PRACY**
46 • Rozwiązanie stosunku pracy

➔ **PHARMATIONARY**
50 • Sekcja poświęcona terminologii farmaceutycznej i medycznej w języku angielskim



➔ **GLADIATORZY ERY NOWYCH TECHNOLOGII**
16 • Jak Przedstawiciele mogą stać się niezastąpieni, gdy branża kieruje się w stronę taktyk sprzedaży online?
Jennifer Ringler

➔ **PIERWSZE W BRANŻY WIRTUALNE SYMPOZJUM
ORAZ INTERAKTYWNA SESJA PLAKATOWA MSD**
18 • Dla sponsorów, technologiczne symposium może zaoszczędzić czas i pieniądze bez uszczerbku dla ilości przekazywanej wiedzy. Dla uczestników, może być równie wartościowe jak wydarzenie w realu.
Ron Burns

➔ **OPRACUJ NOWY PROGRAM
SZKOLENIOWO-ROZWOJOWY**
21 • W szybko zmieniającym się środowisku biznesowym, działy szkoleniowe muszą powrócić do pracy przy tablicy
John Carro, John Kuchna

➔ **O ZAUFANIU**
26 • Mimo wielu obecnych zmian na rynku farmaceutycznym oraz tych, które pojawią się w przyszłości, fundament sprzedaży nie zmienia się. Przedstawiciele nadal pozostanie krytyczną siłą firmy.
Paweł Ciapała, Mikołaj Pindelski

➔ **WYPALASZ SIĘ?**
28 • Jak przeciwdziałać wypaleniu zawodowemu i budować work-life balance?
Anna Augustyn, Tamara Miś-Szczechura, Anna Kostecka

➔ **EVIDENCE BASED MARKETING**
34 • „Skoncentruj się...”
Andrzej Szczypior

➔ **CLOSED LOOP MARKETING**
38 • Czy CLM zmieni oblicze pracy Przedstawicieli Medycznych?
Rozmowa z Radosławem Marterem

➔ **GDZIE KOŃCZY SIĘ ZABAWA,
A ZACZYNA PROFESJONALNY
PHARMA SOCIAL MEDIA MARKETING...?**
42 • Kilkaset banerów w Internecie, blog o leku lub firmie farmaceutycznej, prosty fanpage na Facebooku, a może szeptanie na forach i portalach, czyli podszycanie się pod lekarza lub pacjenta? - To nie jest pharma social media marketing!
Dariusz Goźliński