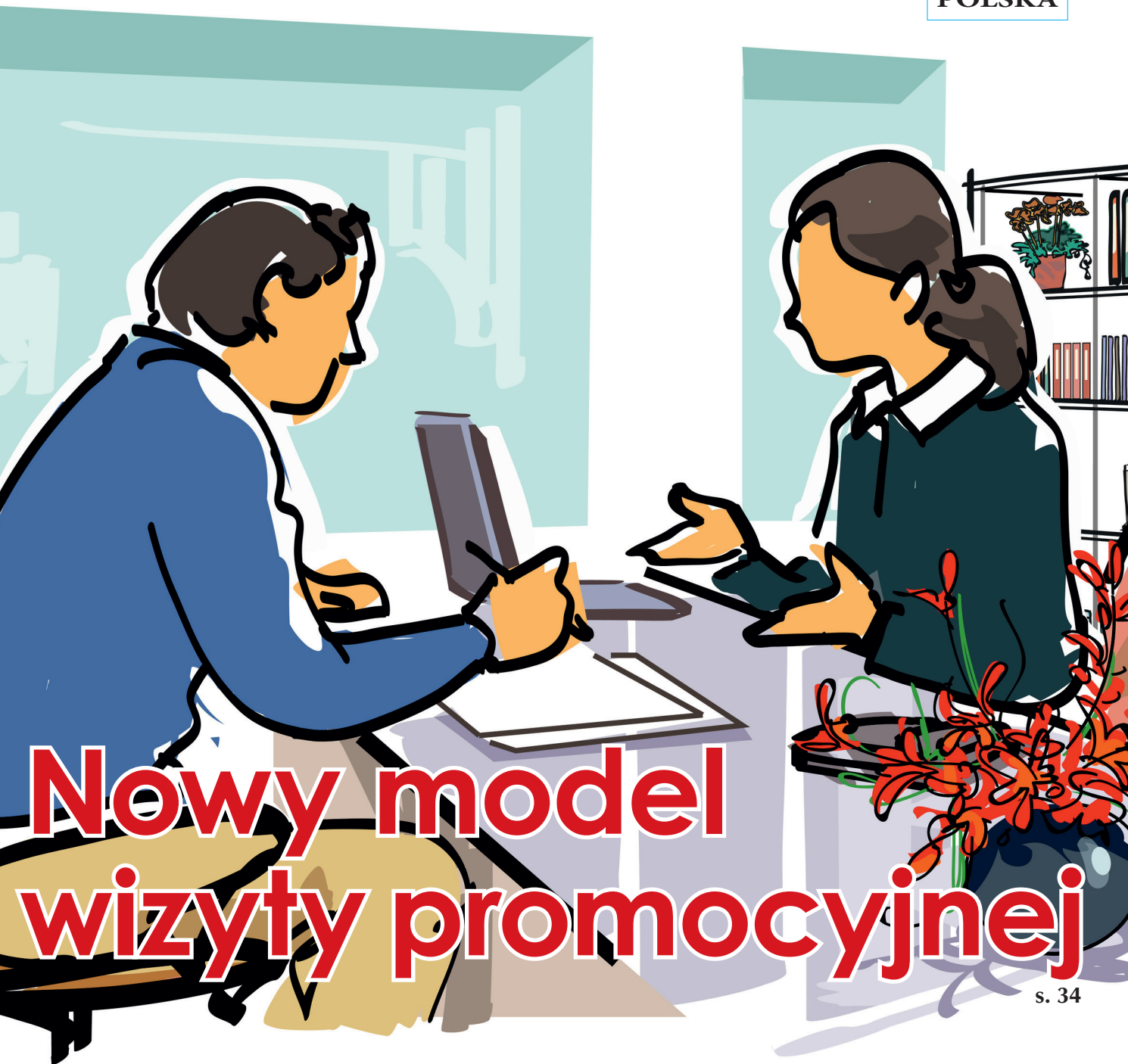


Pharmaceutical REPRESENTATIVE

POLSKA



Nowy model wizyty promocyjnej

s. 34

W NUMERZE

PHARMA TOP 50

➔ PHARMA NEWS

- 07**
- Polpharma finalizuje zakup Polfy Warszawa
 - Mabion podbija rynki afrykańskie
 - Bioton aneksuje wartość ponad 100 mln zł umowę z Bayerem
 - Johnson & Johnson pójdzie do podziału?
 - AstraZeneca i Bristol-Myers Squibb stają w kolejce po Amylin
 - Merck Serono i Dr. Reddy's wspólnie rozwijają leki biopodobne
 - Pfizer wydziela biznes animal health
 - EMA podnosi przejrzystość UE
 - UCB przejmuje większościowe udziały Meizler Biopharma

➔ WARTE UWAGI

- 09**
- Kolejny rywal w walce o 4 mld dol. na rynku zaburzeń erekcji
 - EMA uruchomiła eSubmission Gateway
 - Nowe ciężkie argumenty przeciw otyłości
 - Orencia porównywalna do Humiry w badaniu head-to-head
 - Teva redukuje prognozy sprzedaży
 - Obiecujące wyniki badania AURELIA firmy Roche

➔ NOMINACJE I TRANSFERRY

- 10**
- Paulina Romaniszyn (Abbott)
 - Christophe Dumont (Bayer)
 - Krzysztof Łokaj (Chiesi)
 - Piotr Dębski (Biogen Idec)



12

➔ INDEKS FIRM

Abbott	9,10,14	Daiichi Sankyo	14	Novartis	12,13,17
Actavis	7,15	Dainippon Sumitomo	15	Novo Nordisk	14
Actelion	15	Forest	14	Nycomed	12
Adamed	17	Galderma	15	Otsuka	14
Aflfarm	17	Gedeon Richter	17	Pfizer	7,8,13,17
Alcon	12	Gilead Sciences	14	Pharma Expert	16,17
Allergan	14	GlaxoSmithKline	7,8,10,11,13,17	Polfa Warszawa	7
Amgen	14	Grifols	15	Polpharma	7,10,17
Apotex	10	Hasco-Lek	17	PricewaterhouseCoopers	2
Aspen	12,15	Hospira	15	Purdue	15
Astellas	14,22	IMMOQEE	37,42	Quality Audit House	52
AstraZeneca	8,14,17	INTRA Biznes	33	Reckitt Benckiser	17
Baxter	14	Ipsen	42	Roche	8,11,13,47
Bayer	7,10,14,17,47	Janssen	22	Sandoz	17
Berlin-Chemie/Menarini	15	Johnson & Johnson	7,14,22	Sanofi	12,13,17
Biogen Idec	11,15	KRKA	17	Servier	14
Bioton	7	Kyowa Hakko Kirin	15	Shire	15
Boehringer Ingelheim	10,14	JUMP	23,29	Shionogi	15
Brass	51	Lundbeck	15	Takeda	12,14
Bristol-Myers Squibb	8,9,14	Mabion	7	Teva	11,12,14,17
Celgene	14	Medagro International	49	UCB	8,9,15
Cephalon	11,12	Merck Serono	8	US Pharmacia	17,47
Chiesi	10	Merck KGaA	14	Valeant	12,15
CSL	14	Mitsubishi Tanabe	14	Warner Chilcott	15
Eisai	15	MSD	8,13	Watson	15
Eli Lilly	10,14	Mundipharma	10		
Endo Pharmaceuticals	12,15	Mylan	14		

W NUMERZE

➔ PHARM EXEC TOP 50

- 12** • Ranking 50 największych firm farmaceutycznych świata

➔ PHARMA ZOOM

- 16** • Polski rynek farmaceutyczny w pigułce

oraz ...

➔ OD REDAKCJI

03

➔ TWOJE PRAWO PRACY

- 48** • Podnoszenie Kwalifikacji Zawodowych. Prawo czy Obowiązek
Monika Milani

➔ ZAPEWNIĆ DOSTĘP DO TERAPII

18

- Jak przemysł farmaceutyczny może pomóc pacjentom w dostępie do terapii?

John Lagus, Kelly Feam

➔ ZAPEWNIĆ DOSTĘP DO TERAPII

21

- Komentarz Eksperta

Zdzisław J. Sabiło

➔ PROGNOZOWANIE NA RYNKU FARMACEUTYCZNYM

24

- Niełatwe zadanie szacowania wielkości sprzedaży produktu farmaceutycznego w przyszłości staje się jeszcze trudniejsze w kontekście nowych aktów prawnych regulujących działanie tego rynku w Polsce.

Aleksandra Komorowska, Anna Smaga, Joanna Wilczyńska

➔ ZARZĄDZANIE LĘKIEM

30

- Kadra menedżerska musi radzić sobie z niepokojami własnymi oraz z obawami i stresem ludzi w zespołach.

Piotr Fijewski

➔ NOWY MODEL WIZYTY PROMOCYJNEJ

34

- Czyli sztuka mówienia o pacjencie.

Barbara Bogusz

➔ ANDROID, iOS CZY MOŻE WINDOWS PHONE 7

36

- Wiele firm farmaceutycznych stoi przed dylematem wyboru telefonów dla pracowników, w tym dla zespołów przedstawicieli medycznych i farmaceutycznych.

Michał Zaremba

➔ STRATEGIE NAJLEPSZE PRAKTYKI: ANALIZY KOMERCYJNE

38

- Gdy relacje pomiędzy marketerami i analitykami komercyjnymi są zarządzane właściwie, może to pomóc marketerom w podejmowaniu bardziej świadomych strategicznych decyzji w stosunku do ich brandów.

Yesim Ilkin i Michael Turner

➔ MARKETING LUDZKA TWARZ PROMOCJI ELEKTRONICZNEJ

40

- Aby przejście od wizyt przedstawiciela medycznego do elektronicznych metod sprzedaży mogło być skuteczne musi być połączone z innowacyjnością i ukierunkowaniem na lekarza.

Hala Qanadilo i Kelly Choi

➔ RYNKOWE SZANSE CZY ZAGROŻENIA

42

- Liderzy potrafią dostrzec szanse na rynku, nawet tam gdzie wszyscy widzą problemy.

Paweł Ciąpała, Mikołaj Pindelski

➔ MOTYWOWANIE PRZEDSTAWICIELA W CZASACH KRZYSU

43

- Jak w dzisiejszych warunkach motywować przedstawicieli?

Mieszko Maj

➔ MIGAWKI Z PHARMA EMARKETING & MOBILE 2012

46

Mirek Polyniak

