

## Пост-релиз

### Конференция «Фарммикс-2015: Маркетинг и продажи в фарме»

Конференция «Фарммикс» впервые прошла для специалистов фармацевтических компаний с 9 по 10 декабря 2015 года в Москве в рамках Международного научно-практического форума «Российская неделя здравоохранения».

«Фарммикс» – это новый формат образовательной площадки, имеющей максимально практическую направленность с получением рекомендаций экспертов рынка: «минимум воды – максимум практики». Основную идею этого мероприятия выражает слоган: «Научим строить точные прогнозы продаж и достигать результата».

В работе конференции приняли участие более 50 делегатов, представляющих российские и зарубежные фармацевтические компании, а также эксперты рынка, ведущие бизнес-тренеры Москвы и представители отраслевой прессы.

По мнению участников, лучшими сессиями признаны:

- *Тренинг «Прогнозирование спроса и продаж»;*
- *Чего хотят миллениалы, или Как работать с поколением MeMeMe;*
- *Правда жизни, или Все ненавидят маркетинг.*

Конференция началась с сессии **«Развитие фармацевтического бизнеса в текущих экономических условиях: антикризисные подходы. Стратегии продвижения фармпродукции в условиях законодательных ограничений»**. В ее рамках выступили: **Надежда Панченко**, эксперт, глава коммуникационной группы SCG и **Александр Панов**, эксперт Центра исследований «Фармацевтика и право», основатель Life Science Legal Club, член экспертного совета ЦИНСФИБ. Они ознакомили делегатов с изменениями в законодательстве, которые связаны с продвижением фармпродукции на отечественном рынке, обсудили новые способы рекламы и взаимодействия в системе «фармпроизводитель – врач», рассмотрели возможные пути развития стратегий продвижений фармацевтической продукции в России.

Далее **Юрий Стюхин**, генеральный директор компании INEL display, в своем докладе **«POSM в аптечных сетях»** рассказал о классификациях POS-материалов, особенностях их изготовления и наиболее эффективных инструментах коммуникации с аудиторией в аптеках.

Один из самых ожидаемых тренингов конференции – **«Прогнозирование спроса и продаж»** провел **Андрей Кулинич**, доцент МИРБИС, бизнес-тренер, создатель бизнес-симуляций. Он рассказал о 5 правилах планирования и прогнозирования в компании, процессе организации планирования, особенностях прогнозирования на падающем рынке, сценарном планировании и прогнозировании, а также об использовании теории игр для тестирования плана и выбора оптимальной стратегии.

За последний год тема работы с поколениями X, Y, Z становится все более актуальной среди владельцев бизнеса, топ-менеджеров и руководителей подразделений. Поэтому в

рамках сессии **«Что хотят миллениалы, или Как работать с поколением MeMeMe»** официальный представитель в России и СНГ компании Universum **Татьяна Ананьева** презентовала результаты исследований поколений, а заместитель директора представительства «Гедеон Рихтер» в России, руководитель Департамента маркетинга **Елена Пархонина**, поделилась кейсом из практики работы своей компании с поколением Y. Подвел итоги разговора **Андрей Онучин**, директор по консалтингу «ЭКОПСИ Консалтинг» рассказав об исследованиях поколения Y в связке «сотрудник – компания».

В непринужденной и дружеской атмосфере прошел тренинг на тему **«100% самореализация. Управление без подавления» Галины Дреминой**, психолога, бизнес-тренера консультационно-тренингового центра «Позиция». Участники тренинга работали как индивидуально, так и в командах.

Сессия **«Правда жизни, или Все ненавидят маркетинг»** была построена в формате беседы между участниками мероприятия и экспертами-практиками ведущих фармацевтических компаний. Спикерами выступили **Дмитрий Щуров** – директор отдела стратегического планирования и операционного развития компании Pfizer LLC, **Сергей Белобородов** – вице-президент по развитию бизнеса и портфеля компании «НоваМедика», управляющий директор «РМИ Партнерс» и **Андрей Комиссаров** – эксперт рынка, независимый консультант.

Извечный спор маркетинга и продаж сделал беседу острой и актуальной, выступающие вместе с делегатами обсуждали положение дел на рынке, разбирали сценарии работы отделов в компаниях и способы налаживания успешного взаимодействия подразделений.

Закрывал конференцию обучающий воркшоп **«220 вольт»**, участники которого учились справляться с напряжением и негативом, возникающим во время работы. Обучение проходило под руководством профессиональных коучеров из HumanPRO Consulting Group **Алексея Песоцкого** и **Ларисы Нагих**.

По мнению участников и спикеров, первая конференция «Фарммикс» – это серьезный шаг на пути создания образовательной программы по маркетингу и продажам в фарме. Мероприятие имеет большой потенциал для дальнейшего развития.

Приглашаем Вас принять участие в проекте «Фарммикс» в 2016 году.

Организатором мероприятия выступило Выставочное объединение «Рестэк» в партнерстве с ЗАО «Экспоцентр».

Официальный сайт проекта – [www.pharmmix.ru](http://www.pharmmix.ru)

Анна Старикова – менеджер по продвижению

Тел.: 8 (812) 320-80-92, 303-88-67

E-mail: [biopharm@restec.ru](mailto:biopharm@restec.ru)