



Encuentro #1

¿QUÉ DEBE SABER DE LAS TENDENCIAS EN EUROPA SOBRE EL “MARKETING” PARA PAGADORES?

con David Elvira

La sanidad española, aunque es autónoma, depende en gran medida de la normativa, procedimientos y decisiones de la sanidad europea. Ya no solo en el ámbito regulatorio sino, entre otros, en el de acceso. Y la mayoría de ellos afectan directamente al negocio.

Como profesionales relacionados, en cualquier ámbito profesional, con la comercialización de un producto financiado debemos conocer los retos de los sistemas sanitarios en Europa y su impacto en las compañías farmacéuticas españolas.

Puntos clave que abordaremos

- ¿Qué entendemos por “marketing” para pagadores?
 - Mapeo de actores clave
 - Transversalidad y coordinación entre funciones médico/marketing/comercial/acceso/advocacy...
- Gestión de la influencia
- KPIs para el negocio
- El acceso como elemento clave en la vida del producto: pre-lanzamiento/ lanzamiento/post-lanzamiento
- “External Stakeholder Management” en Europa y su impacto en los mercados locales
- Algunos casos de éxito:
 - Experiencias en mercados con productos maduros e innovadores

Sobre David Elvira

Licenciado en Economía y Empresa por la Universidad Pompeu Fabra y Máster en Economía Aplicada por la Universidad Autónoma de Barcelona. Tiene una amplia experiencia en el ámbito de la consultoría nacional e internacional en sistemas sanitarios y evaluación económica de fármacos y servicios sanitarios. También ha ejercido diversos cargos en la administración pública, entre ellos ha sido Director del Servicio Catalán de la Salud (CatSalut), Secretario General de la Consejería de Salud, Presidente del Consejo de Administración del Instituto Catalán de la Salud (ICS) y Secretario de Participación y Atención Sanitaria del Departamento de Salud de la Generalitat de Catalunya. También ha sido miembro del Consejo Asesor para la Sostenibilidad y Progreso de la Sanidad del Presidente de la Generalitat. Con más de 13 años como profesor asociado de distintas universidades (Universitat Pompeu Fabra, Universitat Oberta de Catalunya y Universitat Internacional de Catalunya), fue investigador invitado de las Universidades de Kyoto y Keyo (Tokyo). Tras distintas responsabilidades en el ámbito de las Relaciones Institucionales y el Market Access en el sector farmacéutico, actualmente es MSOI Europe Public Affairs Head en Sanofi.

¿Por qué debe asistir?

Si es Marketing Manager o Product Manager, involucrado de forma directa en la comercialización de producto/medical device financiado, debe conocer estos debates/realidades/tendencias/...porque afectan a la estrategia de la cartera de productos, el plan de marketing, el budget y los resultados económicos.

Si es Market Access, Government Affairs, Regulatory, MSL, KAM... aparte de que compartir con David Elvira conocimiento siempre es enriquecedor, podrá comprender, preguntar, y saber de primera mano los mecanismos, procedimientos, entresijos de la administración sanitaria europea.

Cuándo

Jueves 20 de febrero 2020

Programa

15:30-16h	Café de networking
16-19h	Sesión
19h	Cierre

Dónde

Col·legi de Farmacèutics de Barcelona. Girona 66. Barcelona

Inscripción

- Si está **asociado** a **Go Access Club**
Encuentro #1: **295€+IVA**
- Si **no está asociado** a **Go Access Club**
Encuentro #1: **495€+IVA**

Otras posibilidades para que la inscripción de este Encuentro #1 sea de 295€+IVA:

- Si **ha comprado el libro** "Todo lo que debe saber sobre Market Access y RRII", y se da de alta en Go Access Club en el área privada de www.libromarketaccess.com obtiene 3 meses gratis de Go Access Club y las ventajas de asociarse.
- Si **compra el libro** "Todo lo que debe saber sobre Market Access y RRII" en su web www.libromarketaccess.com y se da de alta en Go Access Club, en el área privada de www.libromarketaccess.com obtiene 3 meses gratis de Go Access Club y las ventajas de asociarse.
- Si **no quiere el libro, pero desea asociarse** a Go Access Club en www.goaccessclub.com, obtendrá las ventajas del Club.

Compra tu inscripción haciendo clic aquí

Si estás asociado a Go Access Club ingresa el código **ACCESSGO1**



www.goaccessclub.com



[@goaccessclub1](https://twitter.com/goaccessclub1)