



CORSO DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ED AGENTE DI VENDITA NEL CANALE FARMACEUTICO

FINALITÀ

Terminati gli studi, tanti giovani, si affacciano nel settore farmaceutico sprovvisti degli strumenti necessari per svolgere in maniera vincente questo lavoro.

Il corso, unico nel suo genere, è stato pensato ed ideato da un giovane imprenditore che ha creato un nuovo modello d'impresa vincente e coinvolgente incentrato sui giovani, troppo spesso sottovalutati dalle aziende farmaceutiche.

OBIETTIVO

Un abito su misura, cucito addosso ad ogni partecipante, è l'obiettivo della scuola di formazione.

“Vi sono difetti che, sapendoli bene adoperare, fanno miglior figura delle virtù”.

Il corso mira ad esaltare i pregi, lavorare sui difetti affinché questi diventino punti di forza per forgiare un professionista di successo che vive la competizione con entusiasmo e fa di sé un manager pronto ad affrontare qualsiasi ostacolo.

La stesura di un curriculum vitae accattivante, un colloquio di lavoro impeccabile, un'ottima capacità comunicativa, associati ad una ferrata preparazione scientifica ed una spiccata proprietà manageriale e di marketing sono i segreti per inserirsi e scalare la vetta nel competitivo mondo farmaceutico.

METODOLOGIA DEL CORSO

Le lezioni, svolte da docenti qualificati e da manager che vivono quotidianamente il mondo farmaceutico saranno *interattive, coinvolgenti e pratiche.*

PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

- Avviamento alla carriera di Informatore medico scientifico a contratto subordinato.
- Avviamento alla carriera di informatore scientifico a contratto autonomo.
- Avviamento alla carriera di agente di vendita nel canale farmaceutico
- Inserimento negli elenchi di selezione del personale (ISF).
- Possibile Stage formativo.
- Al termine del corso, la scuola di formazione, si riserva di valutare il possibile inserimento di potenziali candidati all'interno di un team di aziende già operative nel mondo farmaceutico.

Dr. Gianpiero Budetta

(Direttore Marketing e responsabile scientifico BUDETTA FARMA)

Prof. Rosario Randino

(Phd Dottore in ricerche in scienze chimiche e farmaceutiche Università degli studi di Siena)

Dr. Antonio Visconti

(Dottore Commercialista, revisore contabile, dottore di ricerca in diritto tributario università di Napoli Federico II)

Sede del corso: Hotel Lloyd's Baia (Salerno)

Per la scheda d'iscrizione ed ulteriori informazioni scrivere al

seguito indirizzo e-mail: scuoladiformazioneisf@gmail.com

oppure contattare il numero 320 6854871



CORSO DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ED AGENTE DI VENDITA NEL CANALE FARMACEUTICO

PROGRAMMA 8 GIUGNO

Presentazione del corso a cura del Dott. Gianpiero Budetta

FASE 1 FORMAZIONE SCIENTIFICA

a cura del Prof. Rosario Randino PhD

- **FARMACO**
- **DISPOSITIVI MEDICI**
- **COSMETICI**
- **INTEGRATORI ALIMENTARI**
- **ALLOPATIA**
- **FITOTERAPIA**
- **OMEOPATIA**

FASE 2 FORMAZIONE AMMINISTRATIVA

a cura del Dott. Antonio Visconti

- Tipologie contrattuali (Contratto subordinato V/S contratto autonomo)
- Adempimenti delle aziende
- Il mondo della Partita iva: i Regimi fiscali agevolati e ordinari

FASE 3 IL RUOLO DELL'INFORMATORE SCIENTIFICO DEL FARMACO

a cura del Dott. Gianpiero Budetta

- **Marketing e Comunicazione**
- **Giusto approccio per un colloquio vincente**
- **Corretta stesura di un curriculum**
- **Come gestire un'intervista efficace. Esempi di interviste con possibili interlocutori: Medici e farmacisti.**

**Rilascio del materiale informativo che sarà oggetto
di approfondimento il 14 Giugno**



CORSO DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ED AGENTE DI VENDITA NEL CANALE FARMACEUTICO

PROGRAMMA 14 GIUGNO

COME APPLICARE LA TEORIA ALLA PRATICA

COME COMPORTARSI IN UNO STUDIO MEDICO

- Promuovere efficacemente il proprio listino
- Instaurare un rapporto di fiducia con i medici e il loro entourage
- Gestire i vari target dello schedario
- Interpretare correttamente le risposte e le obiezioni del medico al fine di capire se la visita è stata efficace

COME COMPORTARSI IN UNA STRUTTURA OSPEDALIERA

- Differenziare la strategia di approccio da adottare rispetto allo studio ambulatoriale

COME COMPORTARSI IN UNA FARMACIA

- Sapersi relazionare con il titolare e i suoi dipendenti al fine di monitorare il proprio listino e concludere una vendita

PROVE DI INTERVISTA PERSONALIZZATE

- Esercitazioni, dibattiti e approfondimenti
- La verità sugli IMS (SELL IN e SELL OUT)
- Possibilità di pianificazione di un affiancamento personalizzato



CORSO DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ED AGENTE DI VENDITA NEL CANALE FARMACEUTICO

DESTINATARI

IL CORSO È DESTINATO:

- **A TUTTI COLORO CHE INTENDONO ENTRARE NEL MONDO FARMACEUTICO** ma che non conoscono regole e dinamiche.
- **A TUTTI I PROFESSIONISTI CHE GIA' OPERANO** ma che vogliono migliorarsi apprendendo tecniche di comunicazione emozionale e motivazionale per massimizzare tempo e profitti.

INIZIO DEL CORSO

Sabato 8 Giugno 2019 alle ore 10 presso l'HOTEL LLOYD'S BAIA DI SALERNO.

Venerdì 14 Giugno 2019 alle ore 10 presso l'HOTEL LLOYD'S BAIA DI SALERNO.

INVIO RICHIESTA DI PARTECIPAZIONE

Gli interessati a cogliere questa opportunità di crescita personale e professionale, dovranno inviare una mail, all'indirizzo **scuoladiformazioneisf@gmail.com**, allegando il proprio Curriculum Vitae, indicando:

- **Titolo di studio**
- **Esperienze lavorative (anche part-time)**
- **Provincia di residenza (specificandola nell' "Oggetto" della mail).**

QUOTA DI ISCRIZIONE DEL CORSO

Per la partecipazione al corso del giorno 8 Giugno la quota da versare al momento dell'iscrizione è pari a **euro 180,00**.

Per la partecipazione al corso del giorno 8 Giugno e l'approfondimento del giorno 14 Giugno la quota da versare al momento dell'iscrizione è pari a **euro 300,00**.

IL CORSO RILASCI

Attestato di partecipazione per aver partecipato attivamente al corso di formazione
Materiale a supporto sia dell'attività scientifica che commerciale

Maggior consapevolezza nei propri mezzi

La grinta e la determinazione per affrontare con la giusta mentalità le sfide che il mondo farmaceutico ci propone.



CORSO DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ED AGENTE DI VENDITA NEL CANALE FARMACEUTICO

DESCRIVITI (PARLAMI UN PÒ DI TE)

SCHEMA DI ISCRIZIONE DATI PERSONALI DEL PARTECIPANTE

NOME E COGNOME:

LUOGO E DATA DI NASCITA:

RESIDENTE IN: VIA:

PROV: CAP:

TEL: RAGIONE SOCIALE:

CODICE FISCALE: PARTITA IVA:

TITOLO DI STUDIO:

E-MAIL:

☐ CORSO 8 GIUGNO (€180,00)

☐ CORSO + APPROFONDIMENTO
8 E 14 GIUGNO (€ 300,00)

MODALITÀ DI PAGAMENTO:

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: I partecipanti sono tenuti al versamento di un costo di iscrizione pari a euro 180,00 o di euro 300,00 per il corso + approfondimento del giorno 14 giugno, da versare al momento dell'iscrizione.

BONIFICO BANCARIO (indicante il nome del partecipante) intestato a: SCUOLA DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO ASS. CUL. BANCA PROSSIMA - IBAN: IT92 0303 59016001 0000 0158 839

VAGLIA POSTALE (indicante il nome del partecipante) intestato a: SCUOLA DI FORMAZIONE PER INFORMATORE MEDICO SCIENTIFICO

PAYPAL (indicante il nome del partecipante) all'indirizzo email: scuoladiformazioneisf@gmail.com

CLAUSOLE CONTRATTUALI 1 – PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE: L'iscrizione si intende perfezionata al momento della ricezione da parte della scuola di formazione per informatore medico scientifico della presente scheda debitamente compilata e sottoscritta per accettazione, valida anche adesione all'associazione organizzatrice e del pagamento della quota di partecipazione. 2 – RECESSO: Perfezionata l'iscrizione, è possibile esercitare il diritto di recesso entro il 15 Maggio 2019, mediante invio di r.a.r. all'indirizzo: Scuola di formazione per informatore medico scientifico associazione culturale Via Pientia Pontecagnano Faiano 84098, in tal caso la scuola di formazione per informatori medico scientifico provvederà al rimborso della quota eventualmente versata dal recedente, senza nessun addebito. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il limite indicato e fino al giorno 1 Giugno 2019, la scuola di formazione per informatore medico scientifico sarà autorizzata a trattenere il 50% della quota d'iscrizione. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il limite del 1 giugno 2019 la scuola di formazione per informatore medico scientifico sarà autorizzata a trattenere l'intera quota di iscrizione. In caso di mancata presentazione del Partecipante all'inizio del Corso, la scuola di formazione per informatore medico scientifico emetterà ricevuta per l'intero importo e tratterà la quota già versata, fatta salva la possibilità del Partecipante di utilizzare la quota per iscriversi ad un'altra edizione o ad altro corso di pari importo. 3 – CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA: Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la scuola di formazione per informatore medico scientifico si riserva la facoltà di rinviare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata ai Partecipanti, che avranno la possibilità di partecipare all'edizione successiva. In caso di volontà diversa del Partecipante, la scuola di formazione per informatore medico scientifico provvederà all'integrale restituzione della quota d'iscrizione eventualmente già versata. 4 - CONDIZIONI RILASCIO DIPLOMA: Al termine del Corso verrà rilasciato un attestato di frequenza ai partecipanti. 5 - RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI: I Partecipanti al Corso sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, ai supporti didattici, alle attrezzature e a quant'altro presente nei locali dove si svolgono i corsi. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, uso dotazioni informatiche ecc.). 6 – PRIVACY: Il trattamento dei dati personali viene svolto nell'ambito della banca dati della scuola di formazione per informatore medico scientifico e nel rispetto di quanto stabilito dalla L.196/03 sulla

Firma per accettazione