



Executive Education

# PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN CLAVES PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LAS COMPAÑÍAS FARMACÉUTICAS Y DEL SECTOR SALUD

**LUGAR: MADRID**

**FECHAS: 28 y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2017**

**CURSO DE 2 DÍAS DE DURACIÓN - 14 HORAS LECTIVAS**



## JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS

La **Transformación Digital** ya no debería ser una opción para las compañías del sector de la salud, debería ser una realidad.

La industria de la Salud se encuentra en un entorno altamente competitivo y dinámico, cada vez más regulado, con restricciones en presupuestos y en equipos, donde existen diferentes actores que influyen en la toma de decisiones y donde las empresas se enfrentan a retos tecnológicos que deben adoptar como un factor de éxito para innovar y crecer.

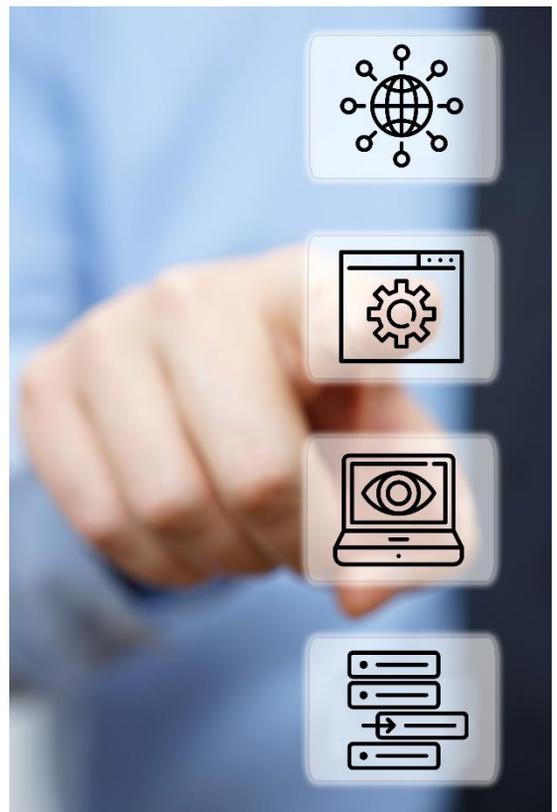
Sin embargo la **Transformación Digital** no se consigue únicamente contando con la mejor tecnología; **la Transformación Digital** implica una transformación cultural dentro de la compañía, nuevas maneras de hacer las cosas, nuevos perfiles de empleados y planes de formación para los diferentes niveles; sin olvidar contar con expertos en marketing digital con una clara visión que empujen el proceso y materialicen los proyectos de una buena hoja de ruta.

Los clientes (médicos, pacientes, especialistas, farmacéuticos, profesionales de la Salud...) ya son digitales, son móviles, y cada vez son más exigentes con la información que quieren consumir, con el cuándo y el cómo, con el canal idóneo de cada situación. Sólo contar con una clara estrategia que tenga en cuenta todos los puntos de interacción con sus clientes - sean éstos tradicionales o digitales - puede ayudar a una compañía a situar al Cliente como el Centro en la estrategia del negocio.

Muchas veces es difícil saber por dónde empezar, entender el valor, gestionar el cambio que conlleva, romper barreras e inercias, guiar las expectativas y ser paciente con los programas de adopción de estas nuevas maneras de trabajar.

Los objetivos de este programa son:

- Ofrecer una visión de las principales palancas sobre las que hay que trabajar en una compañía para iniciar un proceso de **Transformación Digital** en el Sector Salud.
- Conocer de primera mano cómo expertos que trabajan en diferentes áreas han conseguido superar las barreras más comunes, y cuántas de éstas eran falsas objeciones.
- Dibujar un escenario donde situemos al cliente en el centro y cómo los canales digitales y una buena gestión de los datos recogidos en las interacciones pueden ayudarnos.
- Poner de manifiesto qué se puede, que se debe medir y cómo hacerlo.
- Entender cuáles son las principales tendencias en temas de marketing digital en la Industria Farmacéutica / Sector Salud.





PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN  
**CLAVES PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LAS  
COMPAÑÍAS FARMACÉUTICAS Y DEL SECTOR SALUD**



### DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN:

**Lourdes Pérez Pérez.**

Experta en Marketing Digital. Industria Farmacéutica.

### PONENTES:

**David Colorado.**

Director Asociado Sector Farmacéutico. **TALENCO.**

**Jose Manuel de Llano Espinosa.**

Partner & Business Development. **BIZPILLS.**

**Pilar Diego-Saiz.**

PhV Manager. **GLAXOSMITHKLINE.**

**Marisa Durán.**

Directora Ejecutiva /Comercial. Industria Farmacéutica.

**Antonio Ibarra.**

Omnichannel Manager. **GRÜNENTHAL PHARMA.**

**Alberto López.**

Customer Marketing & eRep Lead. **PFIZER.**

**Lourdes Pérez.**

Experta en Marketing Digital. Industria Farmacéutica.

**Alejandro Touriño.**

Managing Partner. **ÉCIJA ABOGADOS.**

**Javier Valbuena.**

Head of Business Development - Personal lot.  
**TELEFÓNICA.**

**Eduardo Zorrilla.**

Digital Multichannel Strategy Country Portfolio Lead. **PFIZER.**



### DIRIGIDO A

Todos los Profesionales del Sector Salud que quieran conocer e identificar las principales barreras sobre las que hay que trabajar para iniciar un proceso de **Transformación Digital** en sus compañías tales como:

- Responsables de Unidades de Negocio.
- Responsables de Marketing.
- Directores Comerciales y de Ventas.
- Responsables de Departamentos de Legal y de Compliance.
- Responsables de Farmacovigilancia.
- Directores de Recursos Humanos.
- Y en definitiva todo Directivo del sector responsable de áreas de impacto en el Negocio interesado en liderar la Transformación Digital en su Compañía.



### CALENDARIO Y HORARIOS

#### MADRID:

- Jueves, 28 de Septiembre de 2017.
- Viernes, 29 de Septiembre de 2017.

Horario: de 09:30h a 18:00h.



### LUGAR DE REALIZACIÓN

El Programa Abierto de Especialización: Claves para la Transformación Digital en las Compañías del Sector Salud se impartirá en la sede de CESIF, situada en la Calle General Álvarez de Castro, 41 de Madrid (28010).



## PROGRAMA GENERAL- JORNADA I

### FACTORES DE ÉXITO EN EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- ❑ Cómo conocer el **Grado de Madurez Digital** de nuestra compañía. Es importante saber dónde estamos para saber por donde comenzar a trabajar.
- ❑ El **Apoyo de la Dirección**, pieza clave para el cambio. Cómo podemos involucrarla.
- ❑ **Coffee Break.**
- ❑ **Perfiles Profesionales** en el Proceso de Transformación Digital.
  - Necesidad de contratación de nuevos Perfiles o Formación Interna de la Plantilla en nuevas competencias.
  - Cómo afecta la Transformación Digital a los perfiles de la Red de Ventas. Ejemplo real de Delegados de Visita Médica Remota.
- ❑ **Pausa Comida Networking.**
- ❑ La necesidad de un **Plan de Formación Digital.**

### LOS DEPARTAMENTOS DE FARMACOVIGILANCIA, LEGAL, REGULATORIO Y COMPLIANCE. PIEZAS CLAVE COMO FACILITADORES EN EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- ❑ **Obligaciones de Farmacovigilancia** en los proyectos en Internet y Medios Digitales.
  - Escucha activa en la Red.
  - Iniciativas en Redes Sociales.
  - Websites / Plataformas Interactivas.
  - Apps.





## PROGRAMA GENERAL: JORNADA II

### LOS DEPARTAMENTOS DE FARMACOVIGILANCIA, LEGAL, REGULATORIO Y COMPLIANCE. PIEZAS CLAVE COMO FACILITADORES EN EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Marco Legal** de los Proyectos Digitales en el ámbito Farmacéutico.
  - Regulación normativa del ámbito Farmacéutico Digital.
  - Obligaciones Legales en los Proyectos de Redes Sociales.
  - Privacidad y Protección de Datos: bases de datos, redes sociales, gestión de la información almacenada en servidores, gestión del envío de campañas de emailing.
  - Gestión del Big Data.
  - Falsos mitos que suponen un freno en el proceso de Transformación Digital.
- Coffee Break.**

### ESTRATEGIA OMNICANAL EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- ¿Qué es la Omnicanalidad?.
- Dificultades en su implementación.
- Pasos para comenzar una Estrategia Omnicanal.
- La estrategia Omnicanal ideal.
- La misión del Delegado de Ventas.
- La importancia de un buen CRM.
- Nuestra meta: La experiencia de Cliente.
- Omnicanalidad en otros sectores.
- El futuro de la Omnicanalidad.

### CÓMO MEDIR Y DEMOSTRAR EL RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI) EN PROYECTOS DE MARKETING DIGITAL

- Qué es el ROI en Marketing Digital?. Más allá del retorno en Ventas.
- Indicadores de éxito. (KPIs) vs. Métricas. Tradicional vs. Digital.
- Pausa Comida Networking.**
- Cómo vincular los resultados de cada Proyecto a los objetivos estatégicos de la marca/compañía.

### LAS TECNOLOGÍAS COMO ALIADAS EN EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL. TENDENCIAS EN EL SECTOR SALUD

- El nuevo **Paciente Digital** (de un Paciente pasivo a un Paciente más informado y consciente de su salud, Doctor Google/Internet, Millenials: lo quiero aquí y ahora).
- La Digitalización del ecosistema salud (el médico digital, digitalización del sistema sanitario, sostenibilidad del sistema).
- Del Medicamento al Servicio. Cómo ayuda a mejorar la Imagen de Marca:
  - Generación de contenido (multimedia y de calidad).
  - El Móvil como centro de nuestras vidas (apps de salud).
  - Nuevos canales de comunicación con el usuario (redes sociales, apps).
- Tendencias: Analytics, Big Data, Telemedicina, Genómica, IoT.



PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN  
CLAVES PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LAS  
COMPAÑÍAS FARMACÉUTICAS Y DEL SECTOR SALUD



## DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El coste total del programa es de 1.200 €.  
Cuota de Inscripción anticipada antes del 15 de julio de 2017: 1.050 €.  
Antiguos Alumnos: descuento del 20%.  
Partner CESIF: Descuento del 5%.  
Descuentos no acumulables.

- Incluye asistencia y material didáctico:
- Documentos y materiales sobre los contenidos trabajados en el aula.
  - Comidas de Networking.

Forma de Pago:

- Abono íntegro mediante transferencia a la c/c:: ES29-0081-0144-6800-0177-3886 indicando el nombre del participante en el impreso de abono.



## TITULACIÓN

Los participantes recibirán un Diploma acreditativo de asistencia y aprovechamiento expedido por CESIF.



## INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

Para inscribirse en este Programa Abierto de Especialización impartido por CESIF, así como para ampliar información sobre el mismo, puede ponerse en contacto con nosotros a través de:

M<sup>a</sup> Carmen Sánchez-Girón • Coordinadora Executive Education • email: [mcs@cesif.es](mailto:mcs@cesif.es) • Tfno.: 915 938 308.