

ПРОГРАММА

Международного Делового Медико-фармацевтического Форума
в рамках 25-ой Международной специализированной выставки АПТЕКА 2018.

3 - 5 декабря 2018 года

3 декабря, понедельник

ЗАЛ 1

13.00 – 15.30

Фармацевтическая отрасль в 2018 году: процессы и ожидания.

Модератор – **Крестинский Юрий Александрович** – директор Института развития общественного здравоохранения, директор Центра развития здравоохранения московской школы управления Сколково.

- Российский фармацевтический рынок. Основные тенденции 2018 г. Прогноз развития. **Беспалов Николай Владимирович** – директор по развитию аналитической компании «АРЭНСИ Фарма».
- О мерах, предлагаемых ФАС по повышению доступности лекарственных средств и оптимизации ценообразования. **Шаравская Надежда Александровна** – заместитель начальника Управления контроля социальной сферы и торговли Федеральной антимонопольной службы.
- Обзор новых нормативно-правовых актов по фармдеятельности. **Панова Ольга Сергеевна** – начальник отдела регулирования фармдеятельности Министерства здравоохранения РФ.
- Фармаконадзор в аптечной организации: ответственность фармацевтических работников как инструмент обеспечения лекарственной безопасности. **Крашенинников Анатолий Евгеньевич** – генеральный директор Национального научного центра Фармаконадзора.
- Как изменились ожидания соискателей от работодателей на Фармрынке с 2014 года. Бренд работодателя как конкурентное преимущество в борьбе за лучшие кадры. **Луцкина Вероника** – руководитель практики «HR-маркетинг» компании «ЭКОПСИ Консалтинг».

16.00 – 18.00

Аптека в плюсе. Как не поставить на аптеке крест?

Модератор – **Лисовский Павел** – управляющий партнер «Проектирование систем управления», консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса.

- Основные тенденции и тренды на аптечном рынке 2018/19 гг. Какие аптечные сети выживут и будут зарабатывать в 2019/20 годы? **Сергей Шуляк** – генеральный директор DSM group.
- Новые технологии управления ассортиментом и ценообразованием, или почему после 2021 года не будет сетей без категорийного менеджмента. **Павел Лисовский** – управляющий партнер «Проектирование систем управления».
- Разработка стратегии работы фармпроизводителя с аптечными сетями; как подготовить гибкий маркетинговый контракт, как правильно разделить портфель на пакеты (для фармпроизводителей). **Павел Лисовский** – управляющий партнер «Проектирование систем управления».
- Аптечные сети и фармпроизводители: союзники или партнеры? **Павел Фельдман** – заместитель директора Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ.
- Модель эффективного взаимодействия аптечной сети с фармпроизводителями и ассоциациями, или как увеличить маркетинговые выплаты без невыполнимых планов и без затоваривания аптек. **Даниил Павлов** – генеральный директор аптечного партнерства «Альянс фарма».

ЗАЛ 2

14.00 – 16.00

Цифровые технологии для увеличения прибыльности аптеки и эффективного дистанционного обучения сотрудников.

Проводит ООО «Фармацевтический центр «Знание», г. Санкт-Петербург.



Модератор – **Сурикова Алиса** – директор по продажам ООО Фармацевтический центр «Знание».

- Повышение маржинальности бизнеса аптеки за счет онлайн-платформы ФармМаркет. **Сурикова Алиса** - директор по продажам ООО «ФармЗнание».
- Непрерывное медицинское и фармацевтическое образование: актуальные вопросы, перспективы развития. **Шилова Маргарита Анатольевна** – руководитель учебного центра ООО «ФармЗнание».
- Дополнительное образование сотрудников аптеки: оценка эффективности, повышение качества. **Сурикова Алиса** – директор по продажам ООО «ФармЗнание».

4 декабря, вторник

ЗАЛ 1

10.30 – 12.30

Розничный фармацевтический франчайзинг: пациент скорее жив?

Проводится Российской Ассоциацией Фармацевтического Маркетинга (РАФМ).



Модератор – **Иноземцев Герман Вадимович** – главный редактор газеты, сайта, телевидения «Фармацевтический вестник», сопредседатель Координационного совета РАФМ.

- Кому и зачем нужен франчайзинг в Фарме?
- Какие модели вышли на постоянную орбиту, а какие сгорели в плотных слоях?
- Case studies успешных моделей франчайзинга в России
- Анализ фармфранчайзинга за рубежом.
- Перспективные модели и следующие точки роста франчайзинга в нашем ритейле.

Примут участие в обсуждении:

Александр Кондратьев – управляющий партнер аптечной сети «АСНА».

Александр Филиппов – генеральный директор аптечной сети «Ригла».

Галина Орлова – генеральный директор партнерства «ИРИС»

Анна Ермолаева – генеральный директор компании AlphaRM, член РАФМ

Павел Лисовский – управляющий партнер компании «Проектирование систем управления», член РАФМ.

13.00 – 15.00

Портрет 2018 года.

Проводится Российской ассоциацией аптечных сетей (РААС).



Модератор – **Игнатъева Нелли Валентиновна** – исполнительный директор РААС.

- Что год грядущий нам готовит? **Нифантьев Евгений Олегович** – генеральный директор аптечной сети «Неофарм», председатель Координационного совета РААС.

- Изменение парадигмы аптечной розницы. **Руцкой Дмитрий Александрович** - генеральный директор аптечной сети «Аптечные традиции», член Координационного совета РААС.
- Результаты партнерства. Перспективы и стратегия. **Орлова Галина Николаевна** – генеральный директор коммерческого партнерства аптечных сетей ООО «ИРИС».
- Прогнозы и факты. **Шуляк Сергей Александрович** – генеральный директор компании DSM group.
- Российские аптеки: путь из вчера в завтра. **Игнатьева Нелли Валентиновна** – исполнительный директор РААС.
- Дискуссия на темы: противостояние продуктового ритейлу, перспективы и угрозы регулирования онлайн-торговли ЛС, какой быть маркировке ЛС, направления дальнейшего развития розницы.

15.30 – 17.30

Изменения на розничном рынке лекарственных препаратов: консолидация аптечных сетей, тотальная маркировка ЛС, перспективы продаж в супермаркетах и Интернет-торговля.

Проводит аптечная сеть "АСНА".



Модератор – **Кондратьев Александр Викторович** – управляющий партнер аптечной сети «АСНА».

- Аптечный рынок России. Будущее есть, его не может не быть. **Литвинова Татьяна** – заместитель генерального директора аналитической компании AlphaRM.
- Аптечные сети большие и маленькие. Марафон – это победа выносливости и силы разума. Кто в итоге победит, и каким мы видим рынок аптечных сетей в ближайшие 5-10 лет. **Кондратьев Александр** – управляющий партнер аптечной сети «АСНА».
- Маркировка и другие способы контроля продаж в аптеках. Как сделать всю цепочку поставки прозрачной? **Грошенко Михаил** – генеральный директор САНТА СНГ.
- Альтернативные каналы продаж ЛС и другого аптечного ассортимента. Продажа лекарств в супермаркетах и в интернете. Цель – повысить доступность для населения или составить конкуренцию традиционным аптекам? **Кузин Александр** – генеральный директор «Новамедика».
- Региональные аптечные сети – рецепты доходности и конкурентной борьбы. **Миронов Александр** – генеральный директор – аптечной сети «Фарма», г.Рязань.
- Ассоциации аптек в России. В голубом океане становится теснее, не пора ли создать новый голубой океан? **Шишкин Александр** – генеральный директор аптечной сети «АСНА».

ЗАЛ 2

11.00 – 12.30

Организация пространства в современных аптеках. Европейские тренды развития аптечных пространств, технологии и инструменты продаж.

Проводит компания «Дизайн-Вектор».



Ведущий – **Казьмин Юрий Леонидович** - генеральный директор компании «Дизайн-Вектор».

Выступление посвящено торговым залам современных аптек, эффективности использования их пространства, новым технологиям презентации, хранения и выдачи лекарственных и нелекарственных средств.

- Что такое современный интерьер аптеки и как он влияет на продажи?
- Развитие технологий продаж в аптеке, влияние их на пространство аптеки.
- Роботизация аптек. Развитие информационных систем в аптеке.
- Что такое инструменты продаж и как они помогают достичь коммерческих результатов?
- Европейские тренды в развитии аптечных пространств.
- Как применить опыт европейских коллег у нас в России?

13.00 – 15.00

Сотрудничество с пациентами. Эффективные модели партнёрских отношений.

Проводится газетой «Фармацевтический вестник».

**Фармацевтический
ВЕСТНИК**

Модератор - **Иноземцев Герман Вадимович** - главный редактор газеты «Фармацевтический вестник».

- Тонкие аспекты мотивации – откровенный разговор. **Олег Гончаров** - эксперт в области фармацевтического маркетинга, бизнес-тренер и консультант.
 - Эффективность аптечного бизнеса через мотивацию первостольника. Решаем с помощью IT-технологий. **Борис Скребнев** - коммерческий директор АО «Спарго Технологии».
- Интерактивный обучающий игровой блок «Когда? Как? Что?» Командная игра с призами и подарками от спонсоров:**
- Как быстро определить оптимальную форму общения с потребителем и сформировать по его запросу комплексный пакет предложений аптечного ассортимента?
 - Какие аргументы в пользу предложенного выбора работают?
 - О чем важно напомнить клиенту, от чего предостеречь?
 - Как работать с возражениями?
- И многое другое....

15.30 – 16.00

Презентация продукции для поиска партнеров по сотрудничеству с компанией «VINACARE» – ведущим производителем лекарственных трав во Вьетнаме



5 декабря, среда

ЗАЛ 1

11.30 – 13.30

Дистанционное обучение в Фарме: как не остаться за бортом и успеть за трендами?

Проводится компанией "Фармклуб".



Модератор - **Лунев Игорь** – генеральный директор компании «Юнико».

- Мифы о неэффективности дистанционного обучения. Опыт создания обучающей онлайн-среды для сотрудников аптек. **Ходанович Татьяна** – управляющий директор Pharmedu.ru.
- Можно ли развивать навыки дистанционно? Как бережно и экологично вовлечь сотрудников аптеки в обучение. **Данилина Софья** – руководитель направления по обучению ГК «ФораФарм».
- Внедряем e-Learning. Партнерская модель в онлайн-образовании или собственная образовательная платформа? **Шевелева Елена** – генеральный директор компании «Фармклуб», руководитель платформы дистанционного обучения «ФармТьютор».
- Роль дистанционной компоненты в маркетинговой программе «Созвездие профессионалов аптечного дела и компания Такеда». **Скальская Татьяна** – бренд-менеджер компании «Такеда».

14.00 – 16.00

Битва за покупателя: привлечь и удержать.

Мастер-класс журнала "Российские Аптеки".



Модератор – **Николай Литвак** – заместитель главного редактора журнала «Российские аптеки»

- Занимательная аналитика для аптек. **Прожерина Юлия** –руководитель отдела маркетинговых исследований ГК «Ремедиум», бизнес-аналитик.
- Сочетание несочетаемого: практические аспекты совместимости лекарственных средств. **Водовозов Алексей** - научный редактор журнала «Российские аптеки».
- Программы лояльности в помощь фармацевту. **Соколова Ольга** – эксперт по коммуникационному и клиентскому маркетингу.
- Техники продаж как конкурентное преимущество. **Литвак Николай** – заместитель главного редактор журнала «Российские аптеки».

ЗАЛ 2

10.30 – 12.30

Презентация продукции компаний Алтайского биофармацевтического кластера"

Проводят НП "Алтайский биофармацевтический кластер", КГБУ «Алтайский центр кластерного развития

Участники: ЗАО Алтайвитамины, ООО "Пантопроект", ООО Фирма "Малавит", ООО "Алькор" , ООО "ПКФ "Две линии" , ООО "Алтэя", ООО "АгроЛён" , ООО "Юг" , АО "Бальзам", ООО "Специалист" , ООО "Здоровая семья Сибирь".

9 спикеров

13.00 – 13.30

Презентация «Иновационная биомолекулярная лечебная косметика RESTET. Информация о новых методах лечения псориаза».

14.00 – 14.30

Презентация «Тибетские фитопрепараты как БАД: традиционная медицина в современном мире».

Кому подойдет это лечение и как работают такие препараты, расскажет *Главный врач клиники восточной медицины «Чжуд-Ши» Жимба Данзанов.*