

Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN SALES MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica della formazione professionale certificata secondo le normative UNI ISO 21001:2019 + UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e Polo di Studio Universitario di Salerno dell'Università Telematica eCampus, organizza il **MASTER IN SALES MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO**.

Il Master in Sales Management – Settore Farmaceutico è un percorso formativo di alto livello pensato per chi desidera acquisire competenze strategiche, manageriali e operative per crescere nell'area commerciale di uno dei comparti più complessi e dinamici: l'industria farmaceutica.

In un contesto caratterizzato da continua innovazione scientifica, regole stringenti e una competizione sempre più globale, le aziende farmaceutiche hanno bisogno di figure capaci di coniugare conoscenza tecnica, capacità di vendita, leadership e visione strategica. Questo Master nasce proprio per rispondere a tali esigenze, formando professionisti in grado di ricoprire ruoli chiave come Sales Manager e Key Account Manager, gestendo con successo il portafoglio prodotti, costruendo relazioni solide con clienti e stakeholder, e traducendo le strategie aziendali in risultati concreti di mercato.

Il programma affronta in maniera completa e integrata tutte le aree fondamentali del settore: dal marketing farmaceutico alla gestione dei team di vendita, dalla compliance normativa alla trasformazione digitale, fino ad arrivare al market access e all'analisi dei dati e delle performance commerciali.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno sviluppato la capacità di:

- definire e implementare strategie di vendita efficaci nel settore farmaceutico;
- applicare correttamente le normative e i codici etici nella gestione commerciale;
- utilizzare strumenti digitali e analitici per ottimizzare le performance;
- sviluppare, motivare e guidare team di vendita ad alte prestazioni;
- gestire relazioni complesse con clienti chiave, istituzioni e stakeholder.

Il Master è pensato per:

- laureati in discipline scientifiche, economiche o affini che desiderano specializzarsi nel sales management farmaceutico;
- professionisti del settore che vogliono ampliare le proprie competenze e crescere in ruoli di responsabilità commerciale;
- agenti, informatori scientifici e account manager che mirano a un'evoluzione di carriera.

Grazie alle competenze acquisite, i diplomati potranno intraprendere carriere come:

- Sales Manager o Area Manager nel settore farmaceutico;
- Key Account Manager in aziende farmaceutiche o biotech;
- Responsabile marketing e vendite per linee di prodotto specifiche;
- Consulente commerciale per aziende del settore healthcare.

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 4 mesi. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

È POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITÀ E-LEARNING – ONLINE.

È prevista solo una quota d'iscrizione di € 350,00 per il rilascio del DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN SALES MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO.

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di Diploma di scuola media superiore e/o laurea triennale e/o specialistica.

PROGRAMMA DI STUDIO:

Modulo 1 – Fondamenti del Settore Farmaceutico

1. Storia e struttura dell'industria farmaceutica
2. Normative e regolamentazioni chiave (EMA, AIFA, FDA)
3. Mercato globale vs mercato italiano
4. Ruolo della ricerca e sviluppo (R&D)
5. Etica e responsabilità sociale nel settore

Modulo 2 – Marketing e Sales Strategy Farmaceutico

1. Differenze tra marketing farmaceutico e tradizionale
2. Segmentazione del mercato e targeting dei clienti
3. Posizionamento e valore del brand farmaceutico
4. Strategie di go-to-market nel farmaceutico
5. Esempi di campagne di successo

Modulo 3 – Product & Portfolio Management

1. Ciclo di vita del farmaco
2. Gestione del portafoglio prodotti
3. Pricing e strategie di accesso al mercato
4. Innovazione di prodotto e line extension
5. Lancio di un nuovo farmaco

Modulo 4 – Normative e Compliance nella Vendita

1. Codice Deontologico Farmindustria
2. Limitazioni e regole nella promozione del farmaco
3. Gestione della documentazione regolatoria
4. Rapporti con medici e istituzioni sanitarie
5. Audit interni ed esterni

Modulo 5 – Tecniche di Vendita e Negoziazione

1. Fondamenti di vendita consulenziale
2. Analisi dei bisogni del cliente
3. Gestione delle obiezioni
4. Negoziazione win-win nel farmaceutico
5. Chiusura e follow-up efficace

Modulo 6 – Key Account Management (KAM)

1. Identificazione e mappatura dei clienti chiave
2. Strategie di relazione a lungo termine
3. Pianificazione delle visite e obiettivi
4. Gestione di gare e appalti sanitari
5. KPI e misurazione della performance

Modulo 7 – Digital Transformation nelle Vendite

1. Canali digitali per la promozione farmaceutica
2. CRM e strumenti di gestione clienti
3. Marketing automation e analisi dati
4. Tele-detailing e e-detailing
5. Digital compliance e privacy (GDPR)

Modulo 8 – Team Management e Leadership

1. Ruolo del Sales Manager nel farmaceutico
2. Motivazione e sviluppo del team
3. Gestione dei conflitti e comunicazione interna
4. Coaching e mentoring dei sales rep
5. Valutazione delle performance individuali

Modulo 9 – Analisi dei Dati e Previsioni di Vendita

1. KPI nel settore farmaceutico
2. Analisi di mercato e forecasting
3. Reporting efficace per il top management
4. Analisi competitiva
5. Uso di strumenti BI (Business Intelligence)

Modulo 10 – Strategie di Accesso al Mercato

1. Market Access: concetti chiave
2. Relazioni con enti regolatori e payer
3. Health Economics & Outcomes Research (HEOR)
4. Pricing & Reimbursement Strategy
5. Casi di studio su accesso e rimborsabilità

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno Formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2097119 e/o 338.3304185 e/o WhatsApp: 392 677 3781.

SITO WEB: www.salernoformazione.com