

Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO 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 DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO 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 sei 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 € 500,00 per il rilascio del DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN SALES MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO.

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di laurea 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 Farmaindustria
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