

WARSZTATY

ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI W FARMACJI

Jak wykorzystać metodyki
project managementu w obszarze farmacji



W PROGRAMIE M.IN.:

3 bloki tematyczne:

project management,
marketing,
prawo farmaceutyczne

Ścieżka launchingu produktu
na rynek

Multichannel w projektach
farmaceutycznych

Metody i techniki zarządzania
projektami w farmacji

Jedynie na polskim rynku

warsztaty dotyczące
zarządzania projektami
w farmacji

Interaktywne

sesje ćwiczeniowe

pod okiem doświadczonych
trenerów biznesu

Case studies:

- **ASTRAZENECA**
- **KANCELARIA DZP**
- **MTDC**
- **PMI GLOBAL**
- **SANOFI**

Zagadnienie zarządzania projektami w farmacji jest jednym z najszerszych tematycznie na rynku project managementu.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się jak skutecznie wykorzystać swoją wiedzę w obszarze prowadzenia projektów w firmie farmaceutycznej przyjdź i posłuchaj:

- jak wykorzystywać metodyki projektowe przy tworzeniu produktu w farmacji
- jak zarządzać cross funkcyjnymi zespołami projektowymi
- jakie znaczenie ma digital marketing w projektach i jak zwinnie nim zarządzać
- jakie przeszkody w prawie farmaceutycznym można napotkać na poszczególnych etapach projektów

Zgłoś się już dziś i dowiedz się od doświadczonych praktyków jak przekuwają rozwiązania projektowe w sukces. Weź udział w interaktywnych sesjach warsztatowych prowadzonych pod okiem certyfikowanych trenerów, dołącz do grona uczestników i zarządzaj projektami farmaceutycznymi bez obaw.

Partner merytoryczny



Serdecznie zapraszam do udziału!



Małgorzata Pryczek

Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

BLOK 1**WPROWADZENIE DO ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI W FARMACJI**

9:30

„Twarde” aspekty Project managementu, jak analizować postępy projektu?**Maciej Bodych – PMI Global, President of Whitecom Project Experience**

- Systemy informatyczne i platformy pomagające skutecznie zarządzać projektami
- Przedstawienie procesów i narzędzi planowania i mierzenia efektywności projektu
- Budżetowanie, zarządzanie portfelem projektu, metody rozliczania projektów, za pomocą których można zwiększyć ich wydajność
- Jak skutecznie prowadzić przepływ informacji oraz dokumentację?
- Czas i budżet – czynniki, które trzeba brać pod uwagę tworząc harmonogram. Jak przygotować się na zmiany w projekcie?

11:00

Przerwa na kawę

11:30

Kluczowe czynniki sukcesu projektów**Mariusz Kapusta – Ekspert zarządzania projektami, trener biznesu, Leadership Center**

- Jak nadać strukturę projektom?
- Jak zarządzać wieloma projektami?
- Jak rozwiązywać problemy w trakcie realizacji

12:30

Przerwa na lunch

13:20

Rola public affairs i PR w projektowaniu sukcesu**Sylwia Jaczyńska – Publick affairs, AstraZeneca**

14:00

Czynnik ludzki w zarządzaniu projektami – jak efektywnie zarządzać cross funkcyjnymi zespołami?**Tomasz Borucki – Członek Zarządu MT&DC, Założyciel Project Management Institute Poland Chapter**
interaktywna sesja z certyfikowanym trenerem

- Zespoły cross funkcyjne jak skutecznie zarządzać zasobami ludzkimi wewnątrz firmy.
Podział obowiązków, rola kierownika projektu
- Systemy motywacyjne, Project manager jako wsparcie dla podwładnych w projekcie
- Zarządzanie zmianą w projekcie w oparciu o komunikację między działami
- Szkolenia w dziedzinie farmacji. Czy Project Manager powinien być specjalistą w obszarze zakresu tematycznego i technicznych aspektów projektu?
- Biuro projektów w strukturze organizacji – jaka jest jego rola i komu powinno podlegać?

15:00

Zarządzanie zmianą w projektach – jak projekty wpływają na politykę firmy?**Paweł Dąbrowski – Senior Trainer / Consultant, WHITECOM Project Experience**

16:00

Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

BLOK 2 MARKETING I SPRZEDAŻ JAKO FINALIZACJA PROJEKTU

9:30

Digital marketing jako część wspólna dla wszystkich odłamów branży farmaceutycznej

Filip Perzyński – Digital marketing manager, Sanofi

- Social media, strony WWW, Internet jako szansa dotarcia do klienta na poziomie globalnym
- Kampanie typu „display” – trafienie do bardzo szerokiego grona odbiorców. Modele kampanii display (CPC, Flat free, CPM) – czym się różnią, wady i zalety, jak nimi zarządzać z poziomu kierowania projektem
- Monitorowanie kampanii digitalowych i ich wskaźników efektywności, KPI
- Risk management w projektach Digital-pharma

11:00

Przerwa na kawę

11:30

Launching produktu na rynek jako wyzwanie dla całego zespołu projektowego

Joanna Rymarz – Niezależny ekspert

case study

- Kiedy nadchodzi najlepszy moment na wypuszczenie produktu na rynek
- Pozyskiwanie klientów, jak prowadzić rozmowy z sieciami szpitali oraz lekarzami POZ. Preferencje klientów dotyczące kontaktów z firmą pharma
- Przygotowanie gruntu pod nowy produkt
- Przygotowanie dystrybucji tak aby efektywnie sprzedać produkt

12:30

Przerwa na lunch

BLOK 3 PRAWO FARMACEUTYCZNE

13:30

Wprowadzanie produktu na rynek – spojrzenie w pryzmacie prawa farmaceutycznego

Marcin Piekłak – Senior Associate, Spec. w prawie farmaceutycznym, Kancelaria DZP

- Od badań do półki w aptece – jakie bariery w prawie można napotkać na kolejnych etapach projektu?
- Nowelizacja Kodeksu Postępowania Administracyjnego – jaki ma wpływ na długość i wiarygodność postępowań dotyczących nowych produktów?
- Marketing w świetle prawa farmaceutycznego
- Leki refundowane – czyli nieuniknione dla każdego Project managera, który działa w obszarze farmacji
- Dystrybucja leków do klientów firm farmaceutycznych – sieci szpitali oraz lekarzy POZ
- Omówienie najnowszych zmian w prawie dotyczących sieci szpitali – jaki mają wpływ na producentów leków

15:00

Zakończenie warsztatów. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



Maciej Bodych – MBA, PMP, PfMP, ACP

Certyfikowany ekspert w zakresie zarządzania projektami, portfelem projektów i PMO. Realizował audyty oraz projekty doradcze i wdrożeniowe w Polsce, Niemczech, Szwajcarii, Anglii oraz na Ukrainie. Specjalizuje się w obszarze usprawnień organizacji poprzez wdrożenie zarządzania portfelem projektów i PMO oraz w obszarze rozwoju kierowników projektów. Od 2003 roku związany z Project Management Institute (PMI®), gdzie pełnił m.in. funkcję Prezesa Oddziału Warszawskiego, Prezesa Oddziału Polskiego oraz Przewodniczącego Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia. W latach 2010–2014 pełnił rolę mentora odpowiedzialnego za oddziały w Europie Wschodniej, natomiast od 2015 roku jest członkiem Board Volunteer Advisory i odpowiada za nadzór nad rekrutacją i rozwojem wolontariuszy Stowarzyszenia. Od 2010 roku Prezes firmy WHITECOM Project Experience specjalizującej się w szkoleniach, ustawieniu PMO oraz zarządzania projektami i portfelem projektów w organizacjach. Od 2005 roku certyfikowany PMP®. W roku 2014 w ramach pilotażu nowej certyfikacji PMI® jako jedna z pierwszych osób na świecie uzyskał tytuł Portfolio Management Professional (PfMP)®. Autor wielu artykułów z dziedziny zarządzania projektami oraz współautor książki „PMO. Praktyka zarządzania projektami i portfelem projektów”.



Tomasz Borucki – Członek Zarządu MT&DC, Założyciel Project Management Institute Poland Chapter

Współwłaściciel i członek zarządu Management Training & Development Center (od 1999 roku). Pełni również funkcję Zastępcy Kanclerza ds. Współpracy z Biznesem w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Poznaniu. W swojej wcześniejszej karierze był dyrektorem zarządzającym ABB MDC oraz dyrektorem programu Kadra 2000 w ABB Zamech Ltd. Od prawie 20 lat jest zaangażowany w promowanie w Polsce sztuki zarządzania projektami według najwyższych standardów PMI. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu projektów szkoleniowych. Jest współtwórcą kompleksowego programu szkoleniowego z zakresu zarządzania projektami i analizy biznesowej, będącego wynikiem współpracy MT&DC z amerykańskimi organizacjami wyznaczającymi najwyższe standardy nowoczesnego zarządzania projektami: Twenty Eighty Strategy Execution, The George Washington University oraz Project Management Institute. Absolwent Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Jest członkiem założycielem Project Management Institute Poland Chapter oraz Warsaw Poland Chapter of the International Institute of Business Analysis.



Paweł Dąbrowski – Senior Trainer / Consultant, WHITECOM Project Experience

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie jako kierownik projektu, analityk biznesowy, facylitator, trener i konsultant biznesowy. Angażuje się w projekty edukacyjne (projektowanie i realizacja programów szkoleniowych, tworzenie narzędzi badania wiedzy i kompetencji, diagnozowanie i rozwój kierowników projektu i analityków biznesowych, organizacja seminariów i konferencji itp.), projekty optymalizacji procesów biznesowych, wdrożenia standardów i metodok zarządzania projektami oraz analizy biznesowej, a także wdrożenia systemów informatycznych. Przeprowadza audyty i badania projektów na różnych etapach ich realizacji. Zajmuje się facylitacją i moderowaniem warsztatów planowania strategicznego, sesji identyfikacji i rozwiązywania problemów organizacyjnych, warsztatów decyzyjnych, warsztatów identyfikacji i planowania ryzyka, warsztatów wymagań, grup fokusowych oraz seminariów i konferencji. Współpracuje z organizacjami w branżach: finansowej i ubezpieczeniowej, teleinformatycznej, farmaceutycznej i energetycznej, a także w administracji publicznej. Jest autorem polskich wydań A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) i Polskich Wytycznych Kompetencji IPMA – wersja 3.0 oraz książek z dziedziny finansów, zarządzania projektami i analizy biznesowej. Studiował geologię na Uniwersytecie Wrocławskim oraz Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie, a także zarządzanie finansowe w Edinburgh Business School, Herriot-Watt University. Posiada liczne certyfikaty zawodowe w dziedzinie zarządzania projektami, analizy biznesowej i facylitacji. Jest jednym z współzałożycieli polskiego oddziału stowarzyszenia International Institute of Business Analysis.



Mariusz Kapusta – Ekspert zarządzania projektami, trener biznesu, Leadership Center

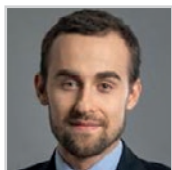
Ekspert, praktyk i pasjonat zarządzania projektami. Na jego ponad 17 lat doświadczenia składa się prowadzenie międzynarodowych projektów dla Procter & Gamble, szkolenie managerów globalnych korporacji oraz prowadzenie projektów łączących IT, a także wykorzystanie gier w biznesie i zarządzanie firmą. Wykłada zarządzanie projektami na Politechnice Warszawskiej oraz prowadzi program „Zarządzanie Projektami w Praktyce” dla studentów MBA Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Na co dzień prowadzi butik ekspercki Leadership Center. Jako członek zarządu Fundacji Spartanie Dzieciom realizuje projekty charytatywne i pełni rolę mentora dla wolontariuszy. Pasjonuje go upraszczanie zarządzania projektami (bo ma ich na głowie sporo). Autor książki „Zarządzanie projektami krok po kroku”. Twórca metody 12 pytań KISS PM™, dzięki której

zarządzanie projektami nie jest trudne. Jego prywatnym, flagowym przedsięwzięciem jest Projekt100, czyli realizacja stu rzeczy, które warto zrobić w życiu, takich jak maraton, triathlon czy skok ze spadochronem. Bloguje na „12pytan.pl” gdzie dzieli się doświadczeniem, nie tylko projektowym, ale też życiowym.



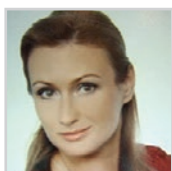
Filip Perzyński – Digital Brand Manager, Sanofi

Specjalista w zakresie zintegrowanych kampanii digital w marketingu farmaceutycznym. 6-letnie doświadczenie w branży farmaceutycznej, zbierane zarówno po stronie agencji jak i klienta. Pasjonat nowych technologii i sportu. Absolwent UMK w Toruniu na kierunku Zarządzanie.



Marcin Piekłak – Senior Associate, Spec. w prawie farmaceutycznym, Kancelaria DZP

Specjalizuje się w postępowaniach administracyjnych i sądowno-administracyjnych z zakresu refundacji, finansowania świadczeń gwarantowanych oraz przetargów. W trakcie dotychczasowej kariery zawodowej doradzał między innymi Ministrowi Zdrowia w sprawach z zakresu szeroko pojętej refundacji. Do lipca 2014 r. był pracownikiem Departamentu Polityki Lekowej i Farmacji w Ministerstwie Zdrowia, gdzie prowadził postępowania refundacyjne, reprezentował Ministra przed sądami administracyjnymi, a także współtworzył obecną praktykę refundacyjną. Obecnie reprezentuje klientów w postępowaniach administracyjnych przed organami odpowiedzialnymi za ochronę zdrowia, w tym przed Ministrem Zdrowia, Głównym Inspektorem Farmaceutycznym, Głównym Inspektorem Sanitarnym oraz Prezesem Narodowego Funduszu Zdrowia. Z sukcesem występuje również przed sądami administracyjnymi oraz sądami powszechnymi, w zakresie ww. zagadnień. Doradzał w wielu postępowaniach refundacyjnych zakończonych wpisaniem na listę nowych, innowacyjnych molekuł dla różnych typów chorób nowotworowych, leków biologicznych lub leków stosowanych w reumatologii, wirusologii oraz innych poważnych chorobach. Autor wielu publikacji z zakresu prawnych aspektów funkcjonowania polskiego systemu ochrony zdrowia oraz obrotu produktami leczniczymi, środkami spożywczymi i wyrobami medycznymi, w tym w szczególności najbardziej aktualnego komentarza do Ustawy o refundacji. Członek Okręgowej Izby Adwokackiej w Warszawie



Joanna Rymarz – niezależny ekspert

Absolwentka Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Posiada siedemnastoletni staż pracy w branży farmaceutycznej w działach sprzedaży, marketingu i medycznym. Odpowiedzialna za liczne projekty, głównie w obszarze onkologii, m.in. projekt diagnostyczny receptora HER2 w raku piersi i raku żołądka, zapoznanie środowiska medycznego z formami podskórnymi w onkologii i inne. Doświadczony Product Manager zarządzający innowacyjnymi terapiami na polskim rynku szpitalnym.

WARSZTATY ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI W FARMACJI

Jak wykorzystać metodyki project managementu w obszarze farmacji

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 28-29 WRZEŚNIA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:

Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

CENA:

2550 zł/os + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w dwudniowych warsztatach, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres **wojciech.winiarski@rp.pl** (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy