

Spotkanie biznesowe

# PRAWNE ASPEKTY MARKETINGU W BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ

Działy prawne i marketingowe jako kluczowe w funkcjonowaniu firmy

Hotel Regent,  
Warszawa, 13-14 marca 2018r.



case studies

Realizacja strategii Multichannel

case studies

Umbrella Branding: sukcesy i porażki

case studies

EB i CSR w biznesie farmaceutycznym

case studies

Problemy etyczne na linii lekarz-firma farmaceutyczna

Partner strategiczny:

# PRELEGENCI



## **Michał Marczyński, HR Projects Coordinator - Lundbeck**

Od przeszło 2 lat Koordynator Projektów HR w Lundbeck Group Business Services w Krakowie – EB, CSR – tworzenie strategii i dobór aktywności; projekty wdrożeniowe – systemy (np. do rejestracji czasu pracy czy system Feedback & Recognition) i procesy – rewizja procesu rekrutacji; codzienne wsparcie rekrutacji; porządkowanie polityk wewnętrznych i doradztwo HR. Wcześniej 5 lat doświadczenia w finansach, rok prowadzenia swojej firmy. Obecny zakres obowiązków – zarządzanie zmianą w ramach globalnego wdrożenia nowego systemu do obsługi HR. Magister Kulturoznawstwa, specjalność Amerykanistyka na Uniwersytecie Jagiellońskim. Pasje: ludzie i góry



## **Magdalena Żak, Radca Prawny, Dyrektor Działu Prawnego Medical Devices - Johnson & Johnson Poland**

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu prawa i ekonomii Unii Europejskiej na Akademii Ekonomicznej w Krakowie oraz zarządzania biznesem medycznym na SGH. Pracowała w zespole zajmującym się doradztwem dla sektora farmaceutycznego w kancelarii SALANS (obecnie Dentons), następnie jako Good Marketing Practice Manager oraz radca prawny w Bayer Sp. z o.o. Jest autorką publikacji z zakresu prawa farmaceutycznego. Uczestniczyła w pracach grupy etycznej INFARMA przy tworzeniu Kodeksu Etyki oraz w projekcie szkolenia managerów z zakresu prawa farmaceutycznego i etyki marketingowej. Jest wykładowcą w Centrum Prawa Własności Intelektualnej im. H. Grocjusza w Krakowie, gdzie prowadzi wykłady z zakresu prawa farmaceutycznego oraz na akademii im. L. Koźmińskiego w Warszawie w ramach studiów „Polityka compliance w organizacji”.



## **Krzysztof Mazurek, Legal & Compliance Director CEE - Bayer**

Karierę zaczynał w międzynarodowej kancelarii prawnej doradzając firmom farmaceutycznym w zakresie regulacji sektorowych oraz zamówień publicznych. Następnie pracował w dziale procesowym amerykańskiej kancelarii prawnej zajmując się prawem karnym gospodarczym, wspierając firmy z różnych sektorów w obliczu postępowań sądowych, wyjaśniających, inwestycji oraz prowadząc szkolenia z tego zakresu. Karierę in-house rozpoczął w Eli Lilly prowadząc obsługę prawną firmy w Europie Środkowo-wschodniej. Obecnie kieruje działem Legal & Compliance w Bayer w regionie CEE. Specjalizuje się w zagadnieniach prawa konkurencji, reklamy i promocji, Compliance oraz danych osobowych. Adwokat. Członek Warszawskiej Okręgowej Rady Adwokackiej.



## **Marta Cołozżyńska, Radca Prawny, Associate Director Helathcare Compliance dla Europy Śr-Wsch. - Celgene**

Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego i Centrum Prawa Angielskiego i Europejskiego, organizowanego we współpracy z Cambridge University na Uniwersytecie Warszawskim. Z branżą farmaceutyczną związana od 8 lat. Doświadczenie zdobywała min. w Departamencie Gospodarki Lekami Centrali Narodowego Funduszu Zdrowia, w Novo Nordisk oraz w Grupie Adamed, tworząc systemy zarządzania ryzykiem w organizacji, wdrażając Kodeksy Przejrzystości (INFARMA, EGA) oraz wspierając firmy farmaceutyczne w budowaniu etycznych relacji z przedstawicielami zawodów medycznych.



## **Magdalena Teterko-Walczak, Marketing & Country Promotion Manager Hospital CEE Brand Lead - Novartis Poland**

Genetyk, Manager Zdrowia. Liderka branży farmaceutycznej i ekspertka w dziedzinie komunikacji i strategii marketingowej. Kreatorka marek leków szpitalnych i produktów Open Care. Skutecznie launchowała i relaunchowała wiele leków, które do dziś generują firmom duże syски. Umiejętnie i strategicznie zarządza procesami ale przede wszystkim ludźmi kierując się pasją i doświadczeniem. Od 15 lat związana z rynkiem zdrowia, od 12 lat na managerskich stanowiskach marketingowych i sprzedażowych w Top 5 firm farmaceutycznych: Roche Pharmaceuticals, Eli Lilly czy obecnie Novartis. Uzależniona storytellerka, poruszający, inspirujący mówca. Skupia ludzi wokół „budowania wiatraków” w myśl Vivian Green: „Gdy wieje wiatr większość osób szuka schronienia, a tylko niektórzy budują wiatraki”.



## **Rafał Kowalczyk, Multichannel Marketing Manager - Pfizer Poland**

Posiada ponad 10 letnie doświadczenie w marketing farmaceutycznym. Doświadczenie zdobywał pracując przez 7 lat na różnych stanowiskach w agencji digitalowej full service obsługującej wiodące firmy farmaceutyczne na polskim rynku. Odpowiadał za pierwsze projekt związany z cyfrowym marketingiem dla firm farmaceutycznych – CLM, eCME i aplikacje mobilne. Posiada doświadczenie w prowadzeniu kampanii skierowanych do lekarzy, farmaceutów a także pacjentów. Przyłączył się do Pfizer w 2014 roku jako MCM Manager, gdzie zarządza 5 osobowym zespołem.



## **Marta Barecka, Kierownik Marketingu Konsumentckiego – Hasco-Lek**

Marta Barecka, rodowita Wrocławianka, zawodowo od 18 lat związana z farmacją (Rx i OTC). Pracowałam zarówno jako przedstawiciel, kierownik sprzedaży, product manager, jak i osoba zarządzająca sprzedażą i marketingiem. Aktualnie, od dwóch lat pracuje w Hasco-Lek. Prywatnie, miłośniczka brydza, kotów i Chorwacji. Motto życiowe: Jeśli coś robisz, rób to na maxa, lub w ogóle się za to nie bierz.

9:30 - POZNAJMY SIĘ! Sesja networkingowa

10:00 - Rozpoczęcie spotkania, przedstawienie się uczestników oraz prelegentów

**10:15 Stowarzyszenia branżowe w świetle prawa konkurencji**

- Stowarzyszenie jako współdziałanie konkurentów
- Wytyczne unijne
- Badania rynkowe
- Zbieranie danych i wymiana informacji

**Krzysztof Mazurek, Legal & Compliance Director CEE - Bayer**

**11:15 Przerwa na kawę**

**11:30 Umbrella branding: sukcesy i porażki w rozwoju produktów w markach parasolowych**

- Jak budować markę parasolową
- Na jakie błędy uważać przy budowie marki
- Jak osiągnąć sukces i jak zabić produkt w umbrella branding
- Przykłady z rynku

**Marta Barecka, Kierownik Marketingu Konsumentckiego – Hasco-Lek**

**12:30 Przerwa na lunch**

**13:30 Współpraca ze środowiskiem medycznym, problemy etyczne na linii lekarz-firma farmaceutyczna**

- Jak relacje ze środowiskiem medycznym kształtują branżowe kodeksy etyki (w tym zmiany w Kodeksie Etyki MedTech Europe obowiązującym w branży wyrobów medycznych),
- Wpływ na relacje ze środowiskiem medycznym ustawy o jawności życia publicznego
- Jaki wpływ na relacje ze środowiskiem medycznym ma przestrzeganie przepisów prawa przez spółki z branży medycznej

**Magdalena Żak, Radca Prawny, Dyrektor Działu Prawnego Medical Devices - Johnson & Johnson Poland**

**14:30 Przerwa na kawę**

**14:45 EB i CSR w biznesie farmaceutycznym – mission (im)possible?**

- Dlaczego EB i CSR są tak ważne w dzisiejszym świecie biznesu?
- Jak zacząć budowanie strategii?
- Jak mierzyć emocje – czyli EB w statystykach
- Szara strefa – EB i CSR a strategia i etyka
- Mini warsztat – próba stworzenia strategii EB/CSR na podstawie zgłoszonego przykładu

**Michał Marczyński, HR Projects Coordinator – Lundbeck**

**15:45 Planowane zakończenie pierwszego dnia spotkania**

**19:00 Wspólna kolacja integracyjna**

## Referencje

“

“Firma BMS wykazała się pełnym profesjonalizmem w przygotowaniu konferencji dla branży farmaceutycznej. Podjęte tematy i zaproszeni prelegenci w pełni odpowiedzieli na potrzeby uczestników. Potwierdzeniem tego była merytoryczna dyskusja. Polecam!”

**Adrianna Tomasiak, PR Manager – Gedeon Richter Polska**



9:30 – Rejestracja, poranna kawa, rozmowy kulturalowe

**10:00 Realizacja strategii multichannel na rynku produktów dojrzałych**

- Największe wyzwania organizacyjne we wdrożeniu strategii wielokanałowej
- Osadzenie podejścia multichannel w strategii biznesowej
- Koncentracja na Kliencie fundamentem podejścia wielokanałowego
- Doświadczenia z prowadzonych działań – mini case study

**Rafał Kowalczyk, Multichannel Marketing Manager – Pfizer Poland**

**11:00 Przerwa na kawę**

**11:15 Jak budować, zarządzać i motywować zespół? Novartis case study**

- Kim trzeba być by potrafić zbudować zespół
- Realne szanse i zagrożenia
- Klucz do sukcesu

**Magdalena Teterko-Walczak, Marketing & Country Promotion Manager Hospital CEE Brand Lead - Novartis Poland sp. z o.o.**

**12:15 Przerwa na lunch**

**13:15 Compliance vs Marketing. Układanie wzajemnej współpracy, wyzwania i metody dochodzenia do porozumienia**

- 
- 
- 
- 

**Marta Cołoszyńska, Radca Prawny, Associate Director Helathcare Compliance dla Europy Środkowo Wschodniej – Celgene**

**14:15 Planowane zakończenie spotkania, podsumowanie, wręcznie certyfikatów, wymiana wizytówek**



“

„Z przyjemnością uczestniczyłam w spotkaniu biznesowym dla branży farmaceutycznej. Spotkanie było wspaniale zorganizowane, tak pod względem merytorycznym, jak i organizacyjnym. Możliwość wymiany doświadczeń, dyskusji i konsultacji z różnymi specjalistami z branży.”

**Anna Austen-Palicka, Radca Prawny – Kancelaria Radcy Prawnego Anna Austen-Palicka**