

# Market Access 360°

Venerdì 15 Marzo 2013

**08:30** Registrazione dei partecipanti e Welcome Coffee

**09:15** Apertura lavori

Marco Volpe, Head of Life Sciences Division - Business Integration Partners

**09:30** Sfide per l'accesso al mercato di farmaci e dispositivi medici: traduciamo le dinamiche complesse in bisogni prioritari

- Dalla complessità all'incertezza: fasi e barriere di un "accesso a ostacoli" ai diversi livelli del sistema sanitario
- L'esperienza insegna: quali dinamiche di accesso travolgono le aziende?
- Contesto incerto ma bisogni certi: una sintesi per priorità
- Ricette a confronto: gli ingredienti del Market Access 360°

Jean Marie Franzini, Manager Life Sciences Division - Business Integration Partners

**10:35** Medical device e attrattività del mercato italiano: la visione dell'accesso di un global player

Alessandra Polo, Managing Director, Lifescan - Gruppo Johnson & Johnson

**10:55** Farmaco ed evoluzione dell'accesso: dinamiche di sistema e nuove sfide

Federico Fucetola, Market Access & Corporate Affairs Director - Dompé Farmaceutici

**11:15** Coffee Break

**11:30** Il Dialogo possibile tra aziende e sistemi regionali: il punto di vista dei decisori regionali

Stefano Campo, Assessorato alla Salute e Comitato di Bioetica - Regione Siciliana

**12:00** Alternative strategiche e soluzioni gestionali per realizzare la nuova visione del Market Access: riscopriamo l'accesso in ogni fase del ciclo di prodotto

- Il valore di una nuova visione dell'accesso: Marketing, Medica, Sales, Market Access e l'integrazione possibile dei processi chiave
- I risultati si raggiungono solo insieme: attività e sinergie interfunzionali per accelerare i processi di accesso al mercato
- Diamo il tempo e misuriamoci sui risultati: dalla corretta sequenza dei processi e delle attività ai principali indicatori di performance

Eleonora Brero, Senior Consultant Life Sciences Division - Business Integration Partners

### **13:30 Lunch**

### **14:30 Partnership tra aziende e decisori sanitari: esperienze dal campo**

Onofrio Palombella, Direttore Affari Regionali - GSK

### **15:00 Quattro scenari per quattro sfide: esercitiamoci su esempi reali**

- Lotta di classe: affermare il medical need in un mercato maturo
- "Gli ultimi saranno i primi": gestire il percorso di accesso come secondo della classe
- "La soluzione siamo noi": ottenere il rimborso per una terapia non riconosciuta
- "Ci sono anch'io": affermare il valore del prodotto in una classe genericata
- Discussione interattiva con i partecipanti per affrontare e risolvere le quattro sfide, con testimonianze dal campo

Jean Marie Franzini, Manager Life Sciences Division - Business Integration Partners

### **16:30 E domani? Il Market Access 360° in azienda**

- Leggiamo il contesto aziendale utilizzando quanto appreso
- Focalizziamo strumenti e processi prioritari su cui concentrarsi

Marco Volpe, Head of Life Sciences Division - Business Integration Partners

### **17:30 Chiusura dei lavori**

In collaborazione con :

Bip.

Media Partner :

EDIZIONI  
**SECuP**  
roma

quotidianosanita.it  
Quotidiano on line di informazione sanitaria