

27 e 28 Settembre 2021 - ONLINE



# KOL Management in Azienda Farmaceutica

A never ending cycle...

## Argomenti

- Key Opinion Leader: di chi parliamo?
- Come costruire il knowledge management della propria area terapeutica
- L'importanza di un KOL Management strutturato: il punto di vista dell'azienda e dello stakeholder
- Monitorare e misurare il successo della propria strategia di KOL Management: un ciclo senza fine

## Relatori

**Dr. Davide Bottalico**

*Digital Healthcare & Innovation Head  
Takeda italia*

**Dr. Gioacchino D'Alò**

*Senior Pharma Consultant*

**Dr. Giovan Battista Leproux**

*Senior Pharma Consultant*

**Dr. Claudio Zanon**

*Direttore Scientifico  
Motore Sanità*

Formazione **Temas**

In partnership with  
FORUM · Institut für Management GmbH

## A chi è rivolto?

Il seminario si rivolge principalmente a quanti operano all'interno dei seguenti dipartimenti di Azienda Farmaceutica:

- Direzione Medica/Scientifica
- Marketing
- Market Access/Patient Access
- Legal & Compliance

Il corso può essere di interesse anche per i General Manager e per quanti a vario titolo hanno contatti regolari con i KOL.

## Obiettivo del seminario

Quando parliamo di “KOL Management” ci riferiamo ad un insieme di attività complesse quali l'identificazione, la mappatura, la segmentazione, la pianificazione, il coinvolgimento e l'interazione con i propri Key Opinion Leaders, in un ciclo senza fine dove ognuno degli step fornisce un contributo importante al successo dell'intera strategia di collaborazione.

Il corso intende offrire ai partecipanti non soltanto degli strumenti e dei suggerimenti pratici per la costruzione e il mantenimento nel tempo di un piano di ingaggio e di partnership con i propri KOLs, ma una visione strategica e integrata che consenta a tutta l'Azienda di lavorare in modo uniforme, nel rispetto della compliance e di quanto la norma consente.

Vi aspettiamo dunque in aula per un confronto con i nostri esperti!

## Discussione

Verrà dato ampio spazio alla discussione per permettere ai partecipanti di chiarire i propri dubbi o approfondire argomenti specifici confrontandosi direttamente con i relatori.

## Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

## Programma

### Modulo 1 – 27 Settembre

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

#### **Che cosa si intende per KOL Management?**

- Ruolo della Direzione Medica: chi fa cosa?
- Ruolo del General Manager
- E le altre funzioni aziendali?

*Dr. Giocchino D'Alò*

10.00

#### **L'importanza dell'identificazione dei KOL**

- Definire in modo efficace il valore del prodotto
- “Uno, nessuno, centomila” KOLs: un panel ampio o ristretto? Come operare la scelta
- Key Opinion Leader: di chi parliamo?
  - Solo Medici /clinici? Oppure anche Infermieri, Associazioni di pazienti, ed altri esperti?
- “Rising stars” dell'area terapeutica: scovare gli esperti di domani

*Dr. Giocchino D'Alò*

10.45 *Break*

11.00

#### **Come costruire il knowledge management della propria area terapeutica**

- Come è organizzata una Società Scientifica
- KOL e Influencer quali le differenze e le opportunità
- eKOL: la chiave per il Marketing digitale
- Advisory Board Internazionali, Nazionali e Regionali
- Digital healthcare: nuove aree di partnership scientifica

*Dr. Davide Bottalico*

12.30 *Chiusura del Modulo 1*

## Modulo 2 – 28 Settembre

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

### **L'importanza di un KOL Management strutturato: il punto di vista aziendale**

- Le aspettative e i risultati attesi
- Mappatura, segmentazione e profilazione
- Modalità di collaborazione: preferenze e stili di collaborazione
- Orientamento aziendale: non solo consulenze
- Case studies

*Dr. Davide Bottalico*

10.25 *Light break*

10.30

### **WORKSHOP**

#### **Profilare e segmentare i KOL**

*Durante il workshop i partecipanti saranno chiamati a stilare la lista di azioni, in ordine di priorità, per mappare, profilare e segmentare i KOL di un'area terapeutica scelta dal docente.*

*Dr. Davide Bottalico*

11.15

### **L'importanza di un KOL Management strutturato: il punto di vista dello stakeholder**

- Come il KOL percepisce l'Azienda
- Le aspettative e i risultati attesi
- Come il KOL percepisce la persona che incontra
- Le problematiche rilevate più di frequente
- Case studies

*Dr. Claudio Zanon*

11.45 *Break*

12.00

### **Il KOL Management in pratica**

#### **Pianificare e coinvolgere**

- Costruire una strategia condivisa: identificare gli stakeholder interni
- Dal piano di collaborazione scientifica/ di progetto ad un piano di coinvolgimento generale
- Compliance alla normativa esterna e interna: ogni azione/scelta è giustificabile e ragionevole?

*Dr. Giovanbattista Leproux*

12.30 *Chiusura del Modulo 2*

## Modulo 3 – 28 Settembre

14.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

14.30

### **Monitorare e misurare il successo della propria strategia di KOL Management: un ciclo senza fine**

- Come tracciare e monitorare gli impegni presi
- L'importanza del feedback interno ed esterno
- Analisi e report:
  - Costruire e archiviare un piano di KOL Management
  - Assegnare un owner della relazione
  - Cicli di revisione: quando, come e perché
  - Definire le responsabilità del team per il monitoraggio e la gestione dei KOLs
  - Quali metriche per la valutazione
  - L'importanza delle attività di auditing

*Dr. Giovanbattista Leproux*

15.45 *Break*

16.00

### **WORKSHOP**

#### **Come sviluppare una partnership win-win**

*Durante il workshop i partecipanti saranno chiamati ad analizzare uno scenario di collaborazione complesso tra Azienda Farmaceutica e Stakeholders e dovranno proporre diverse soluzioni di partnership – sottolineandone pro e contro – in un'ottica win-win.*

*Dr. Giovanbattista Leproux*

17.15 **Discussione conclusiva**

17.30 *Chiusura del seminario*

# ISCRIZIONE Seminario n. 21 09 912 - 27 e 28 Settembre 2021 - ONLINE

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo [www.temasis.it](http://www.temasis.it) oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo [pharmacademy@iqvia.com](mailto:pharmacademy@iqvia.com) o via fax al numero **+3902303509053**):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETA'	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

## > Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

**TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA** Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. I suoi dati personali potranno essere comunicati a Forum Institut für Management GmbH in qualità di autonomo titolare del trattamento. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso  Non rilascia il proprio consenso

In merito al consenso al trattamento dei dati per la comunicazione dei dati personali a Forum Institut für Management GmbH, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso  Non rilascia il proprio consenso

DATA \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo [privacy.italy@iqvia.com](mailto:privacy.italy@iqvia.com). Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

## L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA AL PIÙ TARDI 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO!

*(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare  
l'eventuale disponibilità di posti residua)*

### > Sede - ONLINE

### > Quota di iscrizione per singolo partecipante (Barrare la casella di interesse)

- Quota standard € 950,00 + IVA 22%

La quota di partecipazione è comprensiva del materiale didattico elettronico.

> **Modalità di pagamento** Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. La fattura verrà emessa solo al termine dell'evento in oggetto.

> **Modalità di disdetta** È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni\* dalla data del corso con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni\* prima della data del corso, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. \* I giorni sono da intendersi di calendario.

> **Annullamento o rinvio del corso** IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.



### Per informazioni:

Eliana Formicola

Tel.: +39 02 69786154

Email: [eliana.formicola@iqvia.com](mailto:eliana.formicola@iqvia.com)

### Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web [www.temasis.it](http://www.temasis.it)