

26, 27 e 28 Settembre 2023 - ONLINE

Il marketing di un integratore alimentare

ALL-IN-ONE!

LABORATORIO PRATICO

Argomenti

- Il percorso di un Integratore Alimentare: dallo sviluppo al lancio
- Normativa vigente e giurisprudenza sul “Regolamento claim sulla Salute”
- “Hot topics” e buone pratiche della pubblicità degli Integratori Alimentari
- Esercitazione pratica: costruzione della strategia, del messaggio e del packaging

Relatori

Avv. Lorenzo Marangoni
Astolfi e Associati Studio Legale

Dr.ssa Valentina Pagani
CH Client Service Manager
IQVIA Italia

Dr. Roberto Pisati
Senior Advisor
Medical and Scientific Strategies
DMF Pharma FoodAR

Dr. Daniele Recchi
Prescription Medicines BU
Executive Director
Angelini

Rappresentanti Educom
an IQVIA business

Formazione **Temas**

In partnership with
FORUM · Institut für Management GmbH

A chi è rivolto?

Il corso si rivolge a quanti operano in Aziende Produttrici / Distributrici di Integratori Alimentari e di Aziende Farmaceutiche che, tra i propri prodotti, annoverano anche integratori. Nello specifico, il corso è indicato principalmente a quanti provengono dai seguenti dipartimenti:

- Marketing e Comunicazione
- Affari Regolatori
- Medica
- Legale

Obiettivo del laboratorio

La pubblicità di un Integratore Alimentare presenta diversi limiti, insidie e criticità a causa del Regolamento Claim sulla Salute, ma anche per l'esigenza che ha l'azienda di supportare le dichiarazioni che effettua da un punto di vista scientifico solido, seppur offra contestualmente un'opportunità per quanti operano all'interno di questo segmento per il sempre maggiore valore che viene dato a questa tipologia di prodotti.

Il presente laboratorio nasce con l'obiettivo di coinvolgere concretamente i partecipanti nella messa a punto di una strategia, del relativo messaggio e del packaging di un Integratore Alimentare, forti della conoscenza del mercato, dei canali da utilizzare, della normativa vigente e della Giurisprudenza sul tema, così da avere un quadro completo sia degli aspetti più innovativi così come di quelli più delicati del marketing di questi prodotti.

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.

Foro competente

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web pharmaacademy.solutions.iqvia.com

Programma

MODULO 1 - 26 SETTEMBRE 2023

09.15 Collegamento partecipanti e relatori

09.30

Warm up

Dopo il giro di tavolo con i partecipanti, il moderatore illustrerà le caratteristiche del prodotto che sarà al centro delle esercitazioni del corso, dividerà i partecipanti in squadre e darà ad ognuna di esse un obiettivo.

10.00

Il percorso di un Integratore Alimentare: dallo sviluppo al lancio

- Perché scegliere di investire nel mercato degli Integratori Alimentari?
 - Alcuni numeri
 - Come viene effettuata la scelta di tali prodotti da parte del medico?
- Sviluppo e strategie di mercato
- Criticità riscontrate
- Studi clinici: quando sono necessari?

QUIZ

Impariamo a leggere i dati in modo critico

11.00 Bio break

11.15

Workshop

FASE I

Durante questa fase le squadre dovranno leggere i dati di mercato e clinici condivisi dal moderatore per definire gli elementi chiave del proprio prodotto in vista poi della costruzione della strategia, del messaggio e del packaging.

12.00

Il quadro normativo di riferimento per la pubblicità degli Integratori Alimentari

- Panoramica della normativa vigente
- Giurisprudenza sul "Regolamento claim sulla Salute"
- Pubblicità dei prodotti borderline / Ingredient Claim
- Pubblicità al Pubblico vs. pubblicità agli Operatori Sanitari
- Come impatta la normativa sulla costruzione del packaging e del messaggio

13.00 Chiusura del modulo 1

MODULO 2 - 27 SETTEMBRE 2023

09.15 Collegamento partecipanti e relatori

09.30

Strategia, messaggio, packaging: da dove cominciamo?

- Dove vendo il mio Integratore Alimentare
 - Farmacia
 - Grossista
 - eCommerce
 - Altro?
- Quali canali uso per la pubblicità del mio Integratore
 - Multichannel vs. Omnichannel: quale strategia di marketing adottare e perché?
 - Does one size fit all?
- Nome del prodotto: requisiti
 - Cosa voglio? A chi mi devo rivolgere? Quale effetto voglio ottenere?

- Nome sul marchio: bisogna applicare il regolamento sugli Health Claims?

10.30 Bio break

10.45

I primi passi per la creazione del messaggio e del packaging

- Le norme del settore che anche il dipartimento marketing deve conoscere
- Come ottenere dei testi conformi
- Indicazioni obbligatorie
- Dove si nasconde il rischio di una contestazione?
- Ci sono avvertenze come per un medicinale?
- Allergeni?
- "Free from" oppure meglio "con"?
- Gruppi target
- Opportunità e agganci cui fare riferimento

11.45 Bio break

12.00

Workshop

FASE II

Durante questa fase le squadre dovranno ragionare sulla strategia, il messaggio, il nome e il packaging del proprio integratore sulla base delle considerazioni appena apprese, dei dati a propria disposizione e degli obiettivi dati dal moderatore all'inizio del corso.

13.00 Chiusura del modulo 2

MODULO 3 - 28 SETTEMBRE 2023

09.15 Collegamento partecipanti e relatori

09.30

Gli "hot topics" e le buone pratiche della pubblicità degli Integratori Alimentari

- La pubblicità tramite Social Media, App
- Influencer Marketing
- Responsabilità per il contenuto dei siti Web, responsabilità per collegamenti ipertestuali e pubblicità in Internet
- Pubblicità attraverso raccomandazioni professionali, voci dei clienti e immagini
- Come realizzare campagne pubblicitarie in modo corretto e responsabile
 - Analisi pratica di casi di Giurisprudenza

10.15

Workshop

FASE III

E ora... via libera alla pubblicità!

In questa fase le squadre dovranno condividere i risultati del proprio lavoro ad una giuria che dovrà stabilire se strategia, messaggio, nome del prodotto e packaging potrebbero o meno essere vincenti, ma soprattutto se sono conformi alla normativa vigente.

11.30 Bio break

11.45

Dati, dati e ancora dati: come leggere i risultati delle proprie campagne e rivedere la strategia

12.15

Wrap-up e take home messages

12.30 Chiusura del modulo e del laboratorio pratico

ISCRIZIONE

Convegno n. 23 09 2023 - 26, 27 e 28 Settembre 2023 - ONLINE

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo pharmaacademy.solutions.iqvia.com oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo pharmaacademy@iqvia.com o via fax al numero +3902303509053):

NOME _____ COGNOME _____

QUALIFICA _____ SOCIETÀ _____

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 RICEVERÀ 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. 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 per la partecipazione al seminario
€ 920,00 + IVA 22% a persona

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato 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. 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

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione,
potete visitare il nostro sito web:

pharmaacademy.solutions.iqvia.com