

16 e 17 Novembre 2022 - MILANO



LABORATORIO PRATICO

Il mezzo promozionale in ambito medico-scientifico

Costruzione, approvazione, utilizzo

Argomenti

- Utilizzo dei mezzi promozionali in ambito congressuale
- Mezzi promozionali al pubblico: spot televisivi, digital, stampa punto vendita
- Gestione di categorie diverse di prodotti nello stesso mezzo
- Come gestire un eventuale diniego da parte delle Autorità
- Necessità di adeguamento dei mezzi promozionali ricevuti da Casa Madre

Relatori

Dr.ssa Laura Bisi

*Regulatory Affairs and Quality Director,
Thea Farma*

Dr.ssa Maria Paola Carosio

*Regulatory & Medical Affairs, Quality &
Compliance Director,
Galderma*

Dr.ssa Elena Giorgi

*Head of Regulatory Affairs, Medical
Compliance & Patient Safety,
AstraZeneca SpA*

Dr. Giovanni Grasso

*Responsabile del Servizio Scientifico,
Thea Farma*

Dr.ssa Federica Santagostino

*Engagement Manager, Regulatory
Affairs & Pharmacovigilance,
IQVIA Italia*

Formazione **Temas**

In partnership with
FORUM · Institut für Management GmbH

A chi è rivolto?

Il corso è rivolto a tutti coloro che si trovano ad operare nell'ambito dell'informazione medico-scientifica e promozione dei medicinali presso la classe medica e gli operatori sanitari.

Più precisamente, il corso è rivolto a:

- Responsabili del Servizio Scientifico
- Responsabili Regolatori
- Product Manager
- Direttori Medici
- Direttori Scientifici
- Marketing Manager
- Responsabili della comunicazione di società scientifiche
- Editori e giornalisti scientifici
- Operatori delle Agenzie di Pubblicità nel settore Salute

Obiettivo del seminario

Costruzione, approvazione e utilizzo dei mezzi promozionali in ambito medico-scientifico.

Questo al cuore del laboratorio pratico che vedrà i partecipanti esercitarsi concretamente nello sviluppo di mezzi promozionali da presentare a convegni e congressi, attraverso i canali digital, la tv e presso i punti vendita, nella gestione di diverse tipologie di prodotti nello stesso mezzo promozionale, di eventuali dinieghi da parte delle Autorità, nella "localizzazione" dei mezzi ricevuti da Casa Madre e nella gestione di situazioni particolari (quali off label, indicazioni non ancora approvate etc.).

A case studies reali verranno affiancati momenti di esercitazione collegiale e di riflessione sui requisiti normativi che regolano il settore.

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 www.temasis.it

Programma

PRIMA GIORNATA – 16 NOVEMBRE

09.00 *Registrazione dei Partecipanti*

09.30

CASE STUDY 1

Utilizzo dei mezzi promozionali in ambito congressuale

Illustrazione da parte della Relatrice di un caso pratico di utilizzo di mezzo promozionale in occasione di un convegno.

Requisiti normativi e processi

A valle della presentazione del Case study, verranno condivisi con i partecipanti i requisiti regolatori cui è necessario attenersi nella messa a punto di un mezzo promozionale da presentare a un convegno, le indicazioni sul possibile utilizzo di referenze scientifiche/figure/tabelle nel mezzo promozionale e sul processo di deposito dello stesso presso AIFA.

Hands on: mettiamo a punto un mezzo promozionale da presentare a un convegno!

Ai partecipanti verrà richiesto, con il supporto della Relatrice, di ideare un mezzo promozionale da presentare a un convegno sul diabete.

Dr.ssa Elena Giorgi

11.00 *Coffee Break*

11.15

CASE STUDY 2

Mezzi promozionali al pubblico: spot televisivi, digital, stampa punto vendita

Illustrazione da parte della Relatrice di casi pratici di mezzi promozionali destinati al pubblico in ambito televisivo, digital e sul punto vendita.

Requisiti normativi e processi

A valle della presentazione dei Case study, verranno condivisi con i partecipanti i requisiti regolatori cui è necessario attenersi nella messa a punto di mezzi promozionali destinati alla diffusione via TV, web e stampa e indicazioni utili sul processo da seguire per il deposito degli stessi e la relativa approvazione da parte del Ministero della Salute.

Hands on: mettiamo a punto un mezzo promozionale da presentare in TV!

Ai partecipanti verrà richiesto, con il supporto della Relatrice, di ideare un mezzo promozionale da presentare in TV su un nuovo medicinale in lancio.

Dr.ssa Maria Paola Carosio

12.45 *Discussione*

13.00 *Colazione di lavoro*

14.00

CASE STUDY 3

Gestione di categorie diverse di prodotti nello stesso mezzo

Illustrazione da parte del Relatore di un caso concreto di mezzo promozionale che include un dispositivo medico e un medicinale.

Requisiti normativi e processi

A valle della presentazione del Case study, verranno condivisi con i partecipanti i requisiti regolatori cui è necessario attenersi nella messa a punto di un mezzo promozionale che includa diverse categorie di prodotti e sul processo di deposito dello stesso.

Hands on: mettiamo a punto un mezzo promozionale composto da categorie di prodotti differenti!

Ai partecipanti verrà richiesto, con il supporto del Relatore, di ideare un mezzo promozionale che includa due tipologie di prodotti diverse.

Dr. Giovanni Grasso

15.30 *Coffee Break*

15.45

Come gestire quelle “situazioni particolari”... Esperienze di real life!

- Off label/unsolicited questions
- Comunicazioni con giornalisti/media
- Prodotti in attesa di AIC e/o indicazioni non (ancora) approvate
- Le richieste della classe medica e dei pazienti
- Le comunicazioni agli ISF

Dr.ssa Elena Giorgi

16.30

Discussione interattiva Relatori e Partecipanti sull'intervento precedente

17.00 *Chiusura della prima giornata*

SECONDA GIORNATA – 17 NOVEMBRE

09.00 *Registrazione dei Partecipanti*

09.30

CASE STUDY 4

Come gestire un eventuale diniego da parte delle Autorità

Illustrazione da parte del Relatore di un caso concreto di diniego ricevuto dalle Autorità in relazione a un mezzo promozionale. Discussione aperta con i Partecipanti sulle possibilità di risoluzione dell'impasse.

Dr. Giovanni Grasso

10.30 *Coffee Break*

09.30

CASE STUDY 5

Necessità di adeguamento dei mezzi promozionali ricevuti da Casa Madre

La relatrice illustrerà un caso pratico di “localizzazione” di un mezzo promozionale ricevuto da Casa Madre soffermandosi sul flusso di revisione interna del materiale e sulle relative problematiche e criticità.

Hands on: adeguiamo un mezzo promozionale ricevuto da Casa Madre ai requisiti locali!

Ai partecipanti verrà richiesto, con il supporto della Relatrice e suddivisi in piccoli gruppi, di adattare un mezzo promozionale ricevuto da HQ alla realtà italiana.

Dr.ssa Maria Paola Carosio

11.45

Esercitazione conclusiva

Valutazione di mezzi promozionali: caccia all'errore!

Ai partecipanti verranno presentati dei mezzi promozionali contenenti inesattezze. Questi dovranno, sulla base delle nozioni acquisite nel corso del laboratorio formativo, individuarle e proporre delle correzioni adeguate.

Dr.ssa Federica Santagostino

12.30 **Discussione conclusiva**

13.00 *Chiusura del Laboratorio*

ISCRIZIONE Seminario n. 22 11 2024 - 16 e 17 Novembre 2022, MILANO

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo www.temasis.it 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 - Milano

(La sede del corso verrà comunicata a tutti gli iscritti in
tempo utile)

> Quota di iscrizione per singolo partecipante

☐ Quota per la partecipazione al seminario
€ 1.250,00 + IVA 22% a persona

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in
formato elettronico, di lunch e coffee break come previsti da
programma.

> **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: www.temasis.it