



IV АПТЕЧНЫЙ САММИТ

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АПТЕЧНОЙ СЕТЬЮ»

3 Марта 2015
Swissôtel Красные Холмы
+7 (495) 995-80-04

Организатор:

**Генеральный
информационный партнер:**



ПРОГРАММА

09.00 – 10.00 Регистрация делегатов, утренний кофе, знакомство с коллегами

10.00 – 10.10 Открытие конференции. Приветственное слово организатора

10.10 – 11.40 ВОЗМОЖНОСТИ VS УГРОЗЫ 2015 для аптечного бизнеса

Модератор: ЕВГЕНИЙ НИФАНТЬЕВ, генеральный директор, аптечная сеть «Нео-Фарм»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Кризис и его влияние. Как это отразилось на ликвидности, спрос и поведение потребителей. Рост/падения рынка.
- Массовое открытие аптек дискаунтеров как угроза «схлопывания» рынка
- Возобновление повышенного интереса институциональных инвесторов к отрасли
- Распродажа региональных дивизионов «З6,6»
- Аптечный альянс, маркетинговые союзы. Возможности и первые результаты.

СПИКЕРЫ:

ВАЛЕНТИНА БУЧНЕВА, член совета директор, аптечная сеть «Доктор Столетов»

АЛЕКСАНДР ТАРАСОВ, вице-президент, фармацевтическая группа компаний «Роста»

АНДРЕЙ ГУСЕВ, генеральный директор, аптечная сеть «А5»

ОЛЬГА ЧЕРНОВА, генеральный директор, аптечная сеть «Алоэ»

ЮРИЙ СЛЕПОВ, владелец, аптечная сеть «Здоровье»

11.40 – 12.10 Перерыв на кофе

12.10 – 13.00 Фарм-спарринг. Интересы производителя и аптечной сети в формировании портфеля для аптеки (самая интересная тема и интересный формат 2014 года по опросам делегатов)

Модератор: АЛЕКСАНДР КУЗИН, коммерческий директор, аптечная сеть «Ригла»

Юлия Репина, продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04 доб. 1093, repina@infor-media.ru
www.congress.pharma-conf.ru

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

ОЛЕГ ГОНЧАРОВ, директор маркетингу и продажам, аптечная сеть «**Дежурные аптеки**»

VS

ЕЛЕНА РЯЗАНЦЕВА, директор по маркетингу, фармацевтическая компания «**Галдерма**»

13.00 – 14.00 КАК БЫСТРО ПОСТРОИТЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНУЮ СЕТЬ

Модератор: АЛЕКСАНДР КУЗИН, коммерческий директор, аптечная сеть «**Ригла**»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Пути построения межрегиональной сети
- Органический рост или приобретения? За и против
- Конкуренция в регионах. Способы выживания
- Когда стоит выходить в другой регион? Критерии оценки регионов для развития

СПИКЕРЫ:

АЛЕКСАНДР ШАЛУНОВ, генеральный директор, аптечная сеть «**Ладушка**»

ОЛЬГА ЧЕРНОВА, генеральный директор, аптечная сеть «**Алоэ**»

ИГОРЬ СТРАМИЛОВ, генеральный директор, аптечная сеть «**Флория**»

ВАСИЛИЙ СЛЕПОВ, коммерческий директор, аптечная сеть «**Здоровье**»

САМСОН СОГОЯН, генеральный директор, аптечная сеть «**Самсон Фарма**»

14.00 – 15.00 Обед

15.00 – 16.00 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

Модератор: АЛЕКСАНДР КУЗИН, коммерческий директор, аптечная сеть «**Ригла**»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Инструменты управления аптечной сетью
- Маркетинг
- Удачный аптечный формат в кризис: как учесть интересы производителя и аптечной сети
- Изменение закупочной модели

СПИКЕРЫ:

АРТУР УРАЗМАНОВ, генеральный директор, Группа Компаний аптечная сеть «**36,6**», (г. Казань)

АЛЕКСАНДР КОНДРАТЬЕВ, управляющий партнер, аптечная сеть «**АСНА**»

ЮРИЙ ГАЙСИНСКИЙ, генеральный директор, «**Нижегородская аптечная сеть**» (Аптеки **Farmani**, Оптики **Optima**)

ЕВГЕНИЙ НИФАНТЬЕВ, генеральный директор, аптечная сеть «**Нео-Фарм**»

16.00 – 16.40 Фарм-спарринг. Интересы производителя, дистрибьютора и аптечной сети.

Модератор: АЛЕКСАНДР КУЗИН, коммерческий директор, аптечная сеть «**Ригла**»

- Какие изменения прошли и пройдут в товаропроводящей цепочке?
- Почему дистрибуторы уменьшают отсрочки и увеличивают цены для аптек?
- Кому выгодно работать с ЖВ препаратами?

Юлия Репина, продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04 доб. 1093, repina@infor-media.ru
www.congress.pharma-conf.ru

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

НАТАЛЬЯ ПОДОЛЬСКАЯ, начальник отдела региональных и бюджетных продаж, **STADA CIS**
ВЛАДИМИР МАЛИННИКОВ, 1-ый зам. генерального директора, **ЦВ «Протек»**
АНДРЕЙ СЛЕПКО, директор по развитию, **«Профитмед»**
АЛЕКСАНДР ШАЛУНОВ, генеральный директор, аптечная сеть **«Ладушка»**

16.40 – 17.10 Перерыв на кофе

17.10 – 18.40 Мастер-класс «Фактор успеха в товаропроизводящей цепочке: производители-дистрибьютеры-розницы».

Ведущий ВЛАДИСЛАВ УТЕНИН, бизнес-консультант, генеральный директор, компания «Эффективные технологии управления»

Эпоха кризиса. Существующие подходы к организации работы и организации взаимодействий не дают ожидаемого эффекта. Новые ориентиры формируют новые приоритеты и новые потребности. Необходимо понимание зрелости бизнеса – предсказуемые решения уже не дают эффекта. Участники рынка должны найти новые методы работы в случившемся «разрыве шаблона».

Какие ключевые факторы успеха приведут к выигрышу? Что значит «выигрыш» в 2015 году?

Фактор успеха – скорость адаптации к изменившимся внешним условиям по всей товаропроизводящей цепочке: производители – дистрибуторы – розница.

Структура мастер-класса

- Диалог с аудиторией: какие риски и возможности в 2015? Какие ключевые факторы успеха нужны?
- Сравнение ответов аудитории с результатами опросов производителей, дистрибуторов, розницы на фарм и не фарм рынках.
- Ожидание участников фарм рынка от 2015 года (разные сегменты, результаты опроса).
- «Все, что вы обозначили – не важно!» - методики управляемого «разрыва шаблона»
- «Розница рознице рознь» или разработай разный подход к разным сетям. Нужны точные ключевые сообщения.
- Развернутое выступление «Новая классификация аптечных сетей и потребности каждого типа АС в маркетинговых инструментах» - **Роман Аржаков**.
- Пародия на презентации и ключевые сообщения менеджеров в переговорах. Выявление главных ошибок.
- Методики разработки точных ключевых сообщений «Ну и что?! Нам это не надо»
- Ключевые коммуникационные компетенции и нестандартные подходы в переговорах, которые можно отработать только на практике и в бизнес-тренировках
- Моделирование переговоров: на что им нужно обращать внимание в ходе моделирования переговоров.
- **Два поединка** для демонстрации на практике разного подхода одного и того же производителя к разным Аптечным Сетям.
В роли производителя – представитель Компании **«Галдерма»**, в роли разных Аптечных Сетей – **Олег Гончаров**.

Юлия Репина, продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04 доб. 1093, repina@infor-media.ru
www.congress.pharma-conf.ru

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.

Поединки будут идти в интерактивном формате с вовлечением в обсуждение участников из зала. Будет продемонстрировано несколько способов работы с одним и тем же возражением (2-3 конкретных примера внутри каждого поединка).

- Вступление – статистика ведения переговоров, о которой не говорят, результаты исследований по тесту Томаса.
- Применение в переговорах техники «транзактный анализ».

Участники:

ОЛЕГ ГОНЧАРОВ, директор по маркетингу и продажам, аптечная сеть «**Дежурные аптеки**»

РОМАН АРЖАКОВ, директор по развитию, компания **ACDC** (Analytical Cases Decisions & Consulting)

ДМИТРИЙ МИНЧЕНКО, руководитель отдела продаж, **фармацевтическая компания «Галдерма»**

18.40 Завершение конференции.

Юлия Репина, продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04 доб. 1093, repina@infor-media.ru
www.congress.pharma-conf.ru

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам.