

SZKOLENIE DEDYKOWANE  
BROSZURA INFORMACYJNA

---

# PHARMA MARKETING TRENDS

*Poznaj trendy i innowacje technologiczne rewolucjonizujące rynek healthcare i marketing leków OTC i Rx. Poznaj innowacyjne narzędzia, taktyki i trendy internetowe i zacznij je wykorzystywać w działaniach swojej marki.*



**KRZYSZTOF WINNIK**

trener

## RODZAJ SZKOLENIA

szkolenie dedykowane (dla firm) zamknięte

## OPTYMALNA LICZBA UCZESTNIKÓW

15 osób to optymalna wielkość grupy

## DŁUGOŚĆ SZKOLENIA

szkolenie całodzienne

## MATERIAŁY

uczestnicy otrzymają materiały w wersji elektronicznej

## CZAS I MIEJSCE

ustalane elastycznie z Klientem

## CERTYFIKAT

uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia

**CEL SZKOLENIA** Przedstawienie uczestnikom nowoczesnych rozwiązań i trendów w zakresie komunikacji internetowej leków Rx i OTC.

Koncentrujemy się przede wszystkim na omawianiu aspektów praktycznych, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki branży farmaceutycznej i komunikacji z pacjentem i lekarzem.

**DLA KOGO** Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym się marketingiem po stronie korporacji prowadzących biznes na rynku healthcare & medical – w szczególności koncernom farmaceutycznym. Szkolenie kierowane jest głównie do digital managerów, product managerów, marketing managerów, dyrektorów marketingu. Poruszane są również aspekty interesujące z punktu widzenia pracowników działów Market Access, Compliance i Medical.

**CZEGO SIĘ NAUCZYSZ** Poznasz innowacyjne narzędzia, taktyki i trendy komunikacyjne, które skutecznie wspierają działania marketingowe i sprzedażowe w sieci.

## WINNIK CONSULTING & COURSES

[www.winnikconsulting.pl](http://www.winnikconsulting.pl)

**NAPISZ DO MNIE:** [kw@winnikconsulting.pl](mailto:kw@winnikconsulting.pl)

**ZADZWOŃ:** +48 575 742 212

PROPONOWANA AGENDA

# PHARMA MARKETING TRENDS

- BLOK 1.** • Zmiany w roli kanału digital w komunikacji z HCP i pacjentem
- trendy w** • Content Marketing i rozwój komunikacji wizualnej
- marketingu** • Mobile marketing i mobile web
- produktów** • Samodiagnoza i telemedycyna
- medycznych** • Wearable devices i Internet-of-Medical Devices (IoM)
- Grywalizacja i mechanizmy angażujące w branży healthcare
  - Smartfonizacja i wzrost znaczenia tabletu w pracy PH
  - Customer Experience w komunikacji obszarów terapeutycznych

- BLOK 2.** • **Data-Driven Marketing** – MCM i omnichannel marketing
- wyzwania dla** bazujący na danych – jak je zbierać, jak przetwarzać, jak
- pharma** segmentować i jak uzupełniać?
- marketingu**
- **HCP Journey Planning** – planowanie komunikacji z lekarzem z perspektywy całości organizacji i obszarów terapeutycznych – nie tylko poszczególnych produktów i wpisujące się w tą zmianę zjawiska: wykorzystanie systemów klasy eCRM, content marketing, triggered based marketing
  - **Zero Moment of Truth i customer journey w branży healthcare** – zmieniająca się rola Internetu w podejmowaniu decyzji związanych ze zdrowiem i wpływ dyskusji w sieci na edukację, prewencję i przełamywanie barier w zachowaniach pacjentów

**BLOK 3.** · **Prezentacja narzędzia CJM** – Customer Journey Map i próba zmapowania momentów w podróży pacjenta w wybranym obszarze terapeutycznym, które można uzupełnić wykorzystując narzędzia wpisujące się w trendy (praca w grupach)

SYLWETKA TRENERA  
**KRZYSZTOF WINNIK**



Związany z rynkiem reklamy i marketingu internetowego od 12 lat.

Ekspert w dziedzinie komunikacji w nowych mediach, konsultant, trener i szkoleniowiec, prelegent na czołowych konferencjach, regularny członek jury w konkursach reklamy internetowej i wykładowca akademicki. Specjalizuje się w marketingu internetowym i tematyce customer experience.

Aktualnie niezależny konsultant w Winnik Consulting i partner w agencji Faster&Better. Wcześniej współtworzył grupę marketingu zintegrowanego

NuOrder Group, kierował agencją strategicznego marketingu społecznościowego OSTRYGA, był dyrektorem rozwoju w grupie OS3.

Doradza międzynarodowym korporacjom w Polsce i na rynkach zagranicznych. Posiada bogate doświadczenie teoretyczne i praktyczne w zakresie strategii marki i komunikacji w mediach cyfrowych. Jest wykładowcą na Uniwersytecie Łazarskiego i AGH.

Jako trener trenerów IAB Polska współtworzy program standaryzacji i weryfikacji kompetencji digital marketingowych DIMAQ - Digital Marketing Qualification.

**WINNIK CONSULTING & COURSES**

[www.winnikconsulting.pl](http://www.winnikconsulting.pl)

**NAPISZ DO MNIE:** [kw@winnikconsulting.pl](mailto:kw@winnikconsulting.pl)

**ZADZWOŃ:** +48 575 742 212

WINNIK CONSULTING & COURSES  
WYBRANI KLIENCI



ZAMÓW SZKOLENIE  
SKONTAKTUJ SIĘ



Krzysztof Winnik

ZADZWOŃ: +48 575 742 212

NAPISZ: kw@winnikconsulting.pl