

4 декабря, понедельник

Текущее состояние фармотрасли. Ключевые проблемы и их решения.

13.30 — 15.50 Конференц-зал № 1

Модератор — Крестинский Юрий Александрович — директор Института развития общественного здравоохранения, директор Центра исследований экономики и управления в здравоохранении бизнес-школы «Сколково».

- Российский фармацевтический рынок, основные тенденции 2017 г., прогноз развития — Беспалов Николай Владимирович — директор по развитию аналитической компании RNC Pharma. [Скачать презентацию](#)
- О мерах, предлагаемых ФАС по совершенствованию ценообразования на лекарственные средства и повышению доступности лекарств — Шаравская Надежда Александровна — заместитель начальника Управления контроля социальной сферы и торговли Федеральной антимонопольной службы. [Скачать презентацию](#)
- Лекарственное обеспечение в период перехода к цифровому здравоохранению — Попович Лариса Дмитриевна — директор Института экономики здравоохранения НИУ «Высшая школа экономики». [Скачать презентацию](#)
- Правила надлежащей аптечной практики — start-up изменений в розничном звене фармацевтического рынка — Лоскутова Екатерина Ефимовна — заведующая кафедрой Российского университета дружбы народов. [Скачать презентацию](#)

Прибыльный аптечный бизнес. Как эффективно управлять аптечной сетью?

16.00 — 18.00 Конференц-зал № 1

Модератор — Лисовский Павел — управляющий партнер «Проектирование систем управления», консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса.

- Автоматизированный категорийный менеджмент для малых, средних и крупных аптечных сетей.
- Модель эффективного ценообразования. Описание методики увеличения прибыльности аптечной сети в любой конкурентной ситуации.
- Кейсы увеличения доходности в товарных категориях. Результаты исследования.
- Повышение доходности через продвижение курсовых доз препаратов в аптечной сети. Бойко Владимир - коммерческий директор ООО «Мерц Фарма» [Скачать презентацию](#)
- Увеличение прибыльности аптечного бизнеса. Павел Лисовский - кандидат экономических наук. Проектирование систем управления. Оптимизация бизнес-процессов. Действительный участник РАФМ [Скачать презентацию](#)

Инструменты повышения доходности аптеки от автоматизации «ИнфоАптека».

13.30 — 14.00 Конференц-зал № 2

Проводится компанией «ИнфоАптека».

Модератор Зайцев Владимир — заместитель генерального директора компании «ИнфоАптека».

- Как «ИнфоАптека» помогает первостольнику качественнее обслуживать клиентов? Лукашевский Константин — руководитель отдела автоматизации компании «ИнфоАптека».
- Как «ИнфоАптека» помогает сокращать затраты? Лысенков Максим — руководитель центра обучения компании «ИнфоАптека».

Обязательное и дополнительное образование сотрудников аптеки: новые вопросы, новые решения.

16.00 — 18.00 Конференц-зал № 2

Проводит ООО «Фармацевтический центр «Знание», г. Санкт-Петербург.

Модератор — Аул Олеся Владимировна — руководитель отдела продаж ООО «Фармацевтический центр «Знание».

- Непрерывное медицинское и фармацевтическое образование: порядок обучения, вопросы и ответы. Шилова Маргарита Анатольевна — руководитель учебного центра ООО «Фармацевтический центр «Знание».
- Организация обучения по НМиФО: что нужно знать руководителю и специалисту, где провизорам взять 250 образовательных часов и какое обучение можно пройти бесплатно? Шилова Маргарита Анатольевна — руководитель учебного центра ООО «Фармацевтический центр «Знание».
- Сертификация специалистов: традиционный и дистанционный форматы — в чем разница? Сурикова Алиса Сергеевна — руководитель отдела корпоративного сервиса ООО «Фармацевтический центр «Знание». [Скачать презентацию](#)
- Контроль обучения сотрудников: как вести учет образовательной деятельности? Аул Олеся Владимировна — руководитель отдела продаж ООО «Фармацевтический центр «Знание».
- Дополнительное образование сотрудников аптеки: проблемно-ориентированный подход. Сурикова Алиса Сергеевна — руководитель отдела корпоративного сервиса ООО «Фармацевтический центр «Знание».

5 декабря, вторник

Аптечные сети или аптечные ассоциации. Выбор модели развития фармритейла в России.
10.30 — 12.30 Конференц-зал № 1

Проводится Российской Ассоциацией Фармацевтического Маркетинга (РАФМ).

Модератор — Иноземцев Герман Вадимович — главный редактор газеты, сайта, телевидения «Фармацевтический вестник», сопредседатель Координационного совета РАФМ.

- Аптечный рынок России: предварительные итоги 2017 и прогнозы 2018. Анна Ермолаева — генеральный директор аналитической компании ALPHArm. [Скачать презентацию](#)
- Будущее ассоциаций за масштабом или за технологиями? Кондратьев Александр — управляющий партнер АСНА.
- Необходимые и достаточные условия для создания аптечной сетью собственной аптечной ассоциации. Константин Тиунов — директор по маркетингу и рекламе Юнифарма, Росаптека, Unident. [Скачать презентацию](#)
- Весна на фармацевтической улице. Кто любит капель? Александр Фридман — генеральный директор ВЕСНА, Denis Pharm. [Скачать презентацию](#)
- Дискуссия.

В отражении 2017 год.

13.00 — 15.00 Конференц-зал № 1

Проводится Российской ассоциацией аптечных сетей (РААС).

Модератор — Игнатьева Нелли Валентиновна — исполнительный директор Российской ассоциации аптечных сетей (РААС).

- Порядок подключения к ИС «Маркировка» и работы с ней в организации розничной торговли. Нифантьев Евгений Олегович — генеральный директор аптечной сети «Неофарм», председатель Координационного совета РААС. [Скачать презентацию](#)
- Диджитал в фармацевтическом ритейле. Филиппов Александр Павлович — генеральный директор аптечной сети «Ригла», сопредседатель Координационного совета РААС. [Скачать презентацию](#)
- CRM лояльность. Согоян Самсон Геворкович — генеральный директор аптечной сети «Самсон-Фарма», член Координационного совета РААС. [Скачать презентацию](#)
- ИРИС — коммерческое партнерство аптечных сетей. Сокол Дмитрий Александрович — генеральный директор аптечной сети «Твой доктор», член Координационного совета РААС. [Скачать презентацию](#)
- Законодательное регулирование. Статус 2017. Игнатьева Нелли Валентиновна — исполнительный директор РААС. [Скачать презентацию](#)
- Обсуждение темы «Обязательная маркировка идентификационным кодом — реальность, перспективы, значимость. Результаты пилотного проекта».

Новые подходы, инструменты и практики
в онлайн-обучении сотрудников аптек.
15.30 — 17.30 Конференц-зал № 1

Проводится компанией «Фармклуб».

Модератор — Лунев Игорь — генеральный директор компании «Юнико».

- Создание информационно-обучающей среды для заведующих аптек и первостольников на портале онлайн-обучения «ФармТьютор». Что выгоднее: создавать с нуля корпоративный университет аптечной сети или использовать готовое решение? Шевелева Елена — генеральный директор компании «Фармклуб».
- Обучаем, развиваем, оцениваем первостольников с помощью видеотренингов. Каминская Алла — бизнес-тренер, консультант по развитию аптечного бизнеса.
- Производитель — первостольник. Как донести ключевые сообщения по препаратам напрямую до первостольника? Глущенко Елена — бизнес-тренер.
- Дискуссия. Опыт аптечных сетей в организации удаленного обучения. Лунев Игорь Юрьевич — генеральный директор компании «Юнико».

Инструменты эффективного управления аптекой.
10.30 — 12.30 Конференц-зал № 2

Проводится компанией «АйТи-Аптека».

Модератор — Коситов Валерий Александрович — директор ООО «АйТи- Аптека».

- Ноу-хау для аптек: экспертная аналитика «в облаке» для прогнозирования эффективного аптечного бизнеса. Сидорова Дарья Валентиновна — руководитель консалтингового агентства «Pharma-Expert.ru». [Скачать презентацию](#)
- Внешний процессинг как новый этап развития программ лояльности для аптек. Коситов Валерий Александрович — директор компании ООО «АйТи-Аптека». [Скачать презентацию](#)
- Что такое эффективная аптечная сеть? Взгляд глазами маркетолога. Шульга Ярослав — преподаватель центра обучения «Pharma-School.ru», бизнес-тренер. [Скачать презентацию](#)
- База фармацевтических знаний — необходимый инструмент для аптек. Сидорова Дарья Валентиновна — руководитель консалтингового агентства «Pharma-Expert.ru».

Презентация инструментов использования базы фармацевтических знаний на примере программного комплекса М-АПТЕКА плюс. [Скачать презентацию](#)

Аптечные сети — ставка на коммуникации и персонал.
13.00 — 15.00 Конференц-зал № 2

Проводится газетой «Фармацевтический вестник».

Модератор — Иноземцев Герман Вадимович — главный редактор газеты «Фармацевтический вестник».

- **Востребованные временем...**
В арсенале фармбизнеса есть различные варианты содружества — производитель-дистрибьютор-аптечная сеть. Так что же важно учитывать в построении такой коммуникации для того, чтобы сделать ее максимально эффективной? Павел Лисовский — управляющий партнер «Проектирование систем управления».
- **Производитель + аптечная сеть = основа успешного бизнеса.** Налицо эволюция работы на фармрынке: производитель — аптечная сеть. Что ждет нас в условиях укрупнения? Как мелким производителям и сетям создавать успешные альянсы? Ошибки в формировании предложений, как сетей, так и производителей и... кейсы, кейсы, кейсы — из практики! Максим Горбачев — старший партнер проекта PHABULA (фармацевтическая бизнес — лаборатория). [Скачать презентацию](#)
- **Увлеченный, завлеченный, привлеченный или...**
Можно выделить несколько уровней приверженности сотрудников к компании. Ищем наивысший, когда сотрудник воспринимает бизнес компании, как свой, и считает своим долгом внести свой вклад в его процветание. Олег Гончаров — эксперт в области фармацевтического маркетинга. [Скачать презентацию](#)
- **Совершенствуя профессионализм сотрудников — когда? как? что?** Новые проекты и изобретения в этой области позволяют фармспециалисту с самыми разными возможностями реализовать свой потенциал. Однако, может ли в настоящее время дистанционное образование в полной мере заменить традиционную очную форму обучения? Елена Лазарева — руководитель отдела обучения и развития персонала аптечной сети «Самсон-Фарма». [Скачать презентацию](#)

Практическая стратегия максимизации прибыли аптеки за счёт категории селективной косметики, подробный разбор бизнес-кейса.

15.30 — 17.30 Конференц-зал № 2

Проводится журналом «Товарный знак».

Модератор — Кряжев Дмитрий — издатель журнала «Товарный знак»

- Изменение ценообразования ЛС в 2017 году.
- Создание СТМ: возможности или ограничения.
- Расчет модели прибыльности аптеки: новые возможности.
- Разбор рабочей стратегии по увеличению прибыльности аптеки на реальных примерах. Лисовский Павел — управляющий партнер «Проектирование систем управления», консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса. [Скачать презентацию](#)

6 декабря, среда

Новые нормативно-правовые акты.

Контроль и надзор в сфере фармобращения и обращения медицинских изделий.

10.30 — 12.30 Конференц-зал № 1

Модератор — Крупнова Ирина Викторовна — начальник Управления лицензирования и контроля соблюдения обязательных требований Росздравнадзора.

- Современные формы контроля и надзора в сфере фармообращения и обращения медицинских изделий. Риск-ориентированная модель контрольной и надзорной деятельности. Категорирование аптечных организаций. Новые требования к персоналу и инфраструктуре аптечных организаций. Крупнова Ирина Викторовна — начальник Управления лицензирования и контроля соблюдения обязательных требований Росздравнадзора. [Скачать презентацию](#)
- Пересмотр и принятие новых нормативно-правовых актов по фармдеятельности и видам деятельности, связанным с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров. Николаева Наталья Михайловна — начальник отдела нормативно-правового регулирования фармацевтической деятельности, оборота наркотических средств и психотропных веществ Министерства здравоохранения РФ [Скачать презентацию](#).

Фармбизнес. Эффективные модели партнёрских отношений.

13.00 — 15.00 Конференц-зал № 1

Проводит аптечная сеть «АСНА».

Модератор — Кондратьев Александр Викторович — управляющий партнер аптечной сети «АСНА».

- Консолидация аптечного рынка — кто мы, где мы, зачем нам это? Расщупкин Павел — директор по развитию аналитической компании RNC Pharma.
- Партнерство в условиях жесткой конкуренции — это возможно! Кондратьев Александр — управляющий партнер аптечной сети «АСНА».
- Управление доходностью аптечной сети — за год можно все изменить! Миронов Александр — управляющий директор аптечной сети Фарма, г.Рязань.
- Стратегическое партнерство производителя и аптечной сети. В чем секрет? Новиков Федор — руководитель по работе с аптечными сетями компании Pfizer.
- Зачем рынку аптечные ассоциации? Калустов Владлен — генеральный директор ПФК «Обновление».

Круглый стол «Образование в области традиционных медицинских систем»

15.30 — 18.00 Конференц-зал № 1

Участники: Кафедра интеграционной медицины и Научно-практический центра традиционных медицинских систем Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России, Аюрведическая российско-индийская ассоциация, Министерство AYUSH Правительства Индии, Ассоциация врачей традиционной китайской медицины.

Темы для обсуждения:

- Особенности организации образовательного процесса (образовательных программ) при подготовке специалистов традиционных медицинских систем.
- Вопросы стандартизации и качества образования в области ТМС.
- Формирование государственной политики в области Традиционной Медицины. Анита Карильо-Аркас — президент Аюрведической российско-индийской ассоциации, член Координационного совета Министерства здравоохранения РФ. [Скачать презентацию](#)
- Education in the field of traditional medical system. Dr. Milind Suryawanshi — Assistant Director CCRAS, Ministry of AYUSH, India. [Скачать презентацию](#)
- Роль образовательных модулей по традиционным медицинским системам в стратегии подготовки специалистов по 4 П медицине. Чудаков Сергей Юрьевич — координатор образовательных проектов направления «превентивная медицина» в дорожной карте НТИ HealthNet. [Скачать презентацию](#)

- Организация образовательного процесса при подготовке специалистов традиционной китайской медицины. Л.А Павлова — Центр по развитию и применению традиционной китайской медицины.

[Скачать презентацию](#)

«Pharma-School.ru» — инновационные тенденции на фармацевтическом рынке.

10.30 — 12.30 Конференц-зал № 2

Проводится Центром обучения «Pharma-School».

Модератор — Будкина Анастасия — ректор «Медицинской дистанционной академии».

- «Медицинская дистанционная академия» — качественное обучение на фармацевтическом рынке. Сидорова Дарья Валентиновна — преподаватель «Медицинской дистанционной академии», руководитель консалтингового агентства «Pharma-Expert.ru» [Скачать презентацию](#)
- Оперативное планирование в управлении аптечным учреждением. Шульга Ярослав — преподаватель центра обучения «Pharma-School.ru», бизнес-тренер, консультант. [Скачать презентацию](#)
- Для руководителей: возражения первостольников в аптеке. Деменко Елена — преподаватель центра обучения «Pharma-School.ru», отраслевой консультант, бизнес-тренер. [Скачать презентацию](#)

Выгодно аптеке —

мастер-класс по эффективному планированию ассортимента.

13.00 — 15.00 Конференц-зал № 2

Проводится журналом «Российские аптеки».

Модератор — Николай Литвак — заместитель главного редактора журнала «Российские аптеки».

- Принципы формирования оптимальной для аптеки потребительской корзины. Прожерина Юлия — руководитель отдела маркетинговых исследований ГК «Ремедиум». [Скачать презентацию](#)
- Научный подход для первостольника: как помочь в выборе антацидов? Водовозов Алексей — научный редактор журнала «Российские аптеки». [Скачать презентацию](#)
- «Фармрекомендации, терапевтические цепочки и применение аптечных техник продаж — залог увеличения прибыльности аптеки. Соколова Ольга — эксперт по коммуникационному и клиентскому маркетингу. [Скачать презентацию](#)
- Стратегии эффективной консультации: приемы целевого управления покупательским спросом. Литвак Николай — заместитель главного редактор журнала «Российские аптеки». [Скачать презентацию](#)

«ИнфоАптека» в партнерстве с фармацевтическими и маркетинговыми ассоциациями и информационно-справочными ресурсами.

15.30 — 16.00 Конференц-зал № 2

Проводится компанией «ИнфоАптека».

Модератор — Зайцев Владимир — заместитель генерального директора компании «ИнфоАптека».

- Какие проекты интеграции реализованы в «ИнфоАптека» на 2018 год? Лукашевский Константин — руководитель отдела автоматизации компании «ИнфоАптека». [Скачать презентацию](#)
- Выгоды для аптек, ассоциаций. Лысенков Максим — руководитель центра обучения компании «ИнфоАптека». [Скачать презентацию](#)

