

10-я специализированная конференция-практикум

# SALES FORCE EFFECTIVENESS–2019

3 апреля 2019 г.

Отель «Русь», зал «Элита», Киев, ул. Госпитальная, 4

## Предварительная программа

(докладчики и эксперты дискуссий находятся в процессе приглашения и согласования тем)

1-й визит

## Время комплексных решений

- Global Trends SFE
- Коммуникационная стратегия: поиск эффективных моделей
- Как отличаться от других. Менеджмент в современных условиях
- Дискуссия: Об эффективности современных гибридных стратегий

2-й визит

## Слагаемые успеха

- Контент, стиль и смысл современного визита
- Современные инструменты управления эффективностью внешней службы
- Второй виток развития MCM
- Реп по-европейски
- Эффективный КАМ глазами аптечной сети. Удобство или выгода?
- Каковы реальные KPIs живого визита к живому врачу?
- Юридически правильная работа франкомпании с медицинскими представителями
- Диспут: Консультативное заключение

3-й визит

## Покадровый монтаж аттракционов (не про кино)

- Панельный РЕП-БАТТЛ Эй Филдфорс, забейся в щель – Репы вышли на панель!
- Новые трудности с персоналом и их решение
- Generations P или Generations in Pharma
- Борьба за привлечение и удержание преданных талантов!
- Специальное обсуждение: Консилиум с элементами прогнозирования