

Save
the
Date

22 & 23
JUN
2021

SOUS LE THÈME:

LES RÉGLES ET LES TECHNIQUES
DE MARKETING & DE MERCHANDISING
APPLIQUÉES AUX PRODUITS
PHARMACEUTIQUES &
PARAPHARMACEUTIQUES

DES SOLUTIONS CONCRÈTES,
PRATIQUES, SIMPLES
ET EFFICACES

La journée du 22 JUIN 2021

• 8H00 - 8H30

Accueil des participants

• 8H30-9H00

Ouverture des MMP 2021 et présentation du programme
Norchène BEN DAHMANE MOUELHI - Maître de conférences - **IHEC Carthage**

• 9H00-9H30

Conférence Plénière

L'industrie pharmaceutique face aux mutations du secteur
Norchène BEN DAHMANE MOUELHI - Maître de conférences - **IHEC Carthage**
Naoufel AMIRA - Président du SPOT
Sara MASMOUD - Présidente de la CNIP
Khaled LAOUITI - General Manager - **Laboratoires Pierre Fabre-North Africa** - Président de **SEPHIRE**
Naoufel MASRI - CEO - **PHARMA CONSULT**

• 9H30-10H30

Atelier 1 (Salle Tulipe)

Les facteurs clés de réussite pour le développement d'une stratégie marketing

Norchène BEN DAHMANE MOUELHI - Maître de conférences - **IHEC Carthage**

Rym HAJJEM BOUATTOUR - Pharmacienne responsable technique des laboratoires **PHARMAGHREB**

Atelier 2 (Salle Mimosa) : (vidéo conférence)

Laboratoires et Officines: Les clés pour garantir un partenariat efficace pour tous

Frédéric PERODEAU - CEO - **AGENCE 5.5-France**

10H30-11H00 - Pause-Café

• 11H00-12H00

Atelier 1 (Salle Tulipe)

Le merchandising des produits de grande consommation. Comment peut-il inspirer le modèle pharmaceutique.

Zakaria GLENZA - Manager Director - **THIRDEYE GROUP**

Atelier 2 (Salle Mimosa) (vidéo conférence)

Merchandising Laboratoires: Formez vos délégués pour développer les performances et les partenariats

Sébastien TOURNÉ - PDG - consultant formateur Merchandising senior - **Agence CROSS-France**

Programme MMP 2021

• 12H00-13H00

Atelier 1 (Salle Tulipe)

Faire carrière au sein d'une entreprise pharmaceutique
Khaled LAOUITI - General Manager - **Laboratoires Pierre Fabre Cluster North Africa** - Président de **SEPHIRE**

Atelier 2 (Salle Mimosa)

Linéaire conseil en officine: Harmoniser le conseil pharmaceutique et optimiser la rentabilité

Riadh BARHOUMI - Coach formateur

13H30-14H30 - Déjeuner & Networking

• 14H30-15H30

Atelier 1 (Salle Tulipe)

Satisfaction au travail de la force de vente des industries pharmaceutique

Norchène BEN DAHMANE MOUELHI - Maître de conférences - **IHEC Carthage**

Rym HAJJEM BOUATTOUR - Pharmacienne responsable technique des laboratoires **PHARMAGHREB**

Atelier 2 (Salle Mimosa) (vidéo conférence)

Faites-vous aimer de vos patients et clients ! vous vendrez plus.

Sophie GILLARDEAU - Cnsultante - formatrice - **PHARMA3.0**

RÉSERVEZ VOTRE PLACES & VOTRE STAND SUR :

WWW.MERCHANDISING-MARKETINGPHARMACEUTIQUE.COM

La journée du 23 JUIN 2021

● 8H00 – 8H30

Accueil des participants

● 8H30 -9H30

Atelier 1(Salle Tulipe)

ChatBot et Gamification: Quand le Digital est au service de la communication

santé en période de pandémie!

Zied MAROUANE - Directeur de clientèle-**P COM PHARMA**

Atelier 2 (Salle Mimosa)

Quel est l'impact du marketing digital sur la notoriété des marques parapharmaceutiques ?

Nadine BECHA-CEO-BEESTUDIO

9H30-10H00 - Pause-Café

● 10H00-11H00

Atelier 1(Salle Tulipe)

Le marketing et le merchandising appliqués à la santé :L'art d'aller business et éthique

Yecine MELLOULI-Consultant en industrie pharmaceutique

Atelier 2(Salle Mimosa)

Marketing et promotion des produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques

Salah ATTIA – Professeur universitaire – formateur-conseiller en marketing pharmaceutique et parapharmaceutique

● 11H00-12H00

Atelier 1(Salle Tulipe)

Le merchandising de séduction en pharmacie et parapharmacie

Asma EL ASKRI –CEO- **CONCEPT GROUP**

Atelier 2 (Salle Mimosa)

Bien connaître votre cible afin de mieux ajuster/calibrer votre offre

Ferida BELHOUANE –Consultante &Formatrice

12H00-13H00

Atelier 1(Salle Tulipe)

Industrie pharmaceutique :La stratégie pour une présence digitale efficace

Hosni KRID GARGOURI - CEO- **PI2R**

Atelier 2 (Salle Mimosa)

Les compléments alimentaires ne sont pas des produits complémentaires : Une opportunité commerciale pour l'officine

Mejdi GADDOUCH-CEO-ALIDADE

13H30-14H30- Déjeuner & Networking

