14 autorevoli Relatori
La aspettano:

Ida Fortino
Dirigente Struttura Farmaceutica, protesica e dispositivi medici
Regione Lombardia - Assessorato Sanità

Giorgio Foresti
Managing Director
ratiopharm

Riccardo Bottura
Area Logistic Director - Southern & Eastern Europe
GlaxoSmithKline

Renato Sebben
Direttore Tecnico/QP
Farmila Thea

Antonio Caldarella
Responsabile vendite Area vasta Sud Est Toscana Linea Cardiovacolare
Italfarmaco

Valerio Pandolfini
Avvocato
Studio Legale Associato Deloitte

Paola Minghetti
Docente
Università degli Studi di Milano

Luciano Fabbri
Direttore Generale
Estav Centro Toscana

Diego Jesi
Consulente
Novartis

Paolo Rampichini*
Head of Materiale Management
(*) invitato a partecipare
Roche Pharma

Rodolfo Caloni
Presidente
Consorzio Dafne

Stefano Novaresi
Direttore Centrale Operations
Gruppo Comifar
e *Vice-Presidente* **Consorzio Dafne**

Stefano Bergamin
Membership Development Director
Indicod-ECR (GS1 Italy)

Giorgio Lorenzo Colombo
Docente **Università degli Studi di Pavia**
e *General Manager* **SAVE**

I fattori che abilitano il cambiamento nella

SAVE 200 €
Sull'iscrizione singola al Convegno entro il 21 Dicembre 2007

DISTRIBUZIONE dei FARMACI

Legge Bersani, Tracciabilità, Distribuzione per conto, Commercio parallelo...

Un appuntamento indispensabile per fare il punto su:

- Le implicazioni della **Legge Bersani** sulla supply chain farmaceutica
- Le prospettive del **commercio parallelo** e le ricadute sugli attori coinvolti
- I modelli distributivi e la **centralizzazione** degli **acquisti**
- La **tracciabilità** del farmaco nella catena distributiva alla luce delle **attuali normative**
- I trend evolutivi della **distribuzione intermedia** e **finale** in Italia in relazione al contesto europeo
- Il punto di vista delle **Regioni** in merito alle nuove normative
- I nuovi progetti promossi dal **Consorzio Dafne**

Milano, 26 e 27 febbraio 2008 - Starhotel Ritz

Workshop post-Convegno:

DISTRIBUZIONE dei FARMACI e RICERCHE di MERCATO

28 febbraio 2008

Media Partner

il GIORNALE della LOGISTICA

LOGISTICA Management

Istituto Internazionale di Ricerca
1987-2007 • 20 anni in Italia

Sponsor

DELES

Trasmettere a:
> Direttore Distribuzione e Logistica
> Direttore Generale
> Direttore Finanza
> Direttore Legale
> Direttore Commerciale

Per iscriversi: Tel. 02 83847.627 - Fax 02 83847.262 - Email: conferenze@iir-italy.it - Sito: www.iir-italy.it

Istituto Internazionale di Ricerca
1987-2007 • 20 anni in Italia

Egregio Dottore, Gentile Dottoressa,

anche per il 2008 *Istituto Internazionale di Ricerca* Le propone l'indispensabile opportunità di accedere a un momento di confronto e aggiornamento puntuale e consolidato sui temi della **distribuzione dei farmaci**.

Sul piano normativo, le ultime disposizioni entrate in vigore sono il **Decreto Bersani** e il **Dl.vo 219 /2006**. Pur assimilate, queste norme lasciano spazi di dibattito aperti, specie per la presenza nel **recepimento** di aspetti peculiari della situazione italiana, che il convegno punta a colmare.

Quest'anno, l'evento mira dunque a fare il punto della situazione sul"**roll out**"**regolatorio**, che comprende anche progetti come la **Tracciabilità**, il **Commercio parallelo** e la **Distribuzione per conto**.

Alcuni di questi temi sono dibattuti da diverso tempo, ma solo ora stanno diventando **imprescindibili** dalla pratica professionale di chi, come Lei, opera nella supply chain dei medicinali. Si rende quindi non ulteriormente ritardabile l'esigenza di fare chiarezza e cogliere i **risvolti pragmatici** delle norme e dei vincoli regolatori che impattano la gestione strategica e operativa della logistica dei farmaci.

Grazie alla testimonianza dei Professionisti e dei più qualificati Esperti del settore, il convegno"**Distribuzione dei farmaci**"Le offre l'opportunità unica di approfondire gli aspetti che day-by-day influenzano la sua attività:

- La **liberalizzazione** dei canali distributivi e la multicanalità
- Gli sviluppi del progetto"**tracciabilità**"
- I modelli distributivi e la **centralizzazione** degli acquisti di Regioni, Aree Vaste, ASL, A.O.
- Il **commercio parallelo**: quadro normativo e orientamento comunitario
- I **margini** alla distribuzione in Europa
- La distribuzione **intermedia** e **finale** in **Europa** vs. Italia
- I nuovi progetti promossi dal **Consorzio Dafne**

Oltre al main event, Le riserviamo la possibilità di iscriversi a un esclusivo workshop di approfondimento che darà ulteriore valore aggiunto alla Sua formazione:

> ***Workshop post-convegno*** (28 febbraio) su **Distribuzione dei farmaci e ricerche di mercato**

Per qualunque dettaglio sui contenuti, La invito a leggere e valutare l'agenda del convegno, e a contattarmi per chiarimenti e informazioni aggiuntive.
Augurandomi di poterLa incontrare personalmente in sede di convegno, Le invio i miei migliori saluti,

Laura Dell'Elce
Senior Conference Manager

Volete anche voi…

... presentare i vostri servizi ad un **pubblico qualificato**?
... **potenziare** la vostra **immagine** corporate con l'ausilio dei più efficaci strumenti di marketing?
… partecipare ad un evento in cui il mondo dell'**industria farmaceutica** è protagonista?

"Distribuzione dei farmaci" è la risposta ideale!!

Per informazioni: **Lorenzo Sommacampagna**
Tel 02 83847.247 - Email lorenzo.sommacampagna@iir-italy.it

Martedì 26 febbraio

9.00 *Registrazione dei partecipanti*

9.30 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

Chairman:
Paola Minghetti
Docente di Tecnologia, Socioeconomia e Legislazione Farmaceutiche
Facoltà di Farmacia
Università degli Studi di Milano

9.45 **Evoluzione della distribuzione in Italia**
- Effetti delle manovre del Governo
- Ruoli degli attori della Filiera:
  - aziende farma
  - depositi
  - grossisti
  - ospedali
  - farmacie
- Possibile scenario in Italia
- Novità e tendenze in Europa

Diego Jesi
Consulente
Novartis
Esperienza in società Chimiche e Farmaceutiche internazionali (Sandoz, Montedison, Farmitalia Carlo Erba, Enichem, Novartis) con particolare riguardo ai settori della Finanza, della Logistica e del Management globale.

10.30 **Analisi degli aggiornamenti normativi in materia di distribuzione dei medicinali**
- La normativa dal TULS al Codice
- Gli adempimenti previsti per il distributore intermedio
- Le implicazioni della "Legge Bersani"

Paola Minghetti
Docente di Tecnologia, Socioeconomia e Legislazione Farmaceutiche
Facoltà di Farmacia
Università degli Studi di Milano
Laureata in Chimica e Tecnologia Farmaceutica e in Farmacia; ricercatrice al Department of Graduated Studies in Social and Administrative Pharmacy, Minnesota University; ora nel gruppo Farmaceutico Tecnologico Applicativo alla Facoltà di Farmacia di Milano. Docente universitaria e consulente in procedimenti penali su produzione e classificazione di medicinali. Ha fatto parte della lista di esperti italiani di farmaci ad uso umano dell'EMEA. E' stata esperto del Comitato Economico e Sociale Europeo e del Consiglio Superiore di Sanità. E' membro della Commissione permanente per la revisione e la pubblicazione della Farmacopea Ufficiale Italiana. E' membro del Consiglio Direttivo dell'Ordine dei Farmacisti delle Province di Milano e Lodi, della Consulta degli Ordini dei Farmacisti della Regione Lombardia, delle associazioni ADRITELF, AFI, CRS. E' Presidente della SIFAP. Field Editor per la parte normativa della rivista internazionale "Pharmacological Research".

11.15 *Coffee break*

11.45 **Applicazione delle Good Manufacturing Practise (GMP) nella conservazione e nella distribuzione dei farmaci**
- Aspetti critici nella conservazione del farmaco
- Progettazione del packaging del farmaco
- Le GMP nei magazzini di stoccaggio e nel trasporto dei farmaci
- I magazzini in outsourcing
- La tracciabilità del farmaco nella catena distributiva alla luce delle attuali normative

Renato Sebben
Direttore Tecnico/QP
Farmila Thea
Laureato in Biologia all'Università di Milano inizia la sua carriera nel 1967 in qualità di Responsabile CQ in un'azienda farmaceutica di importanza internazionale. Nel 1985 passa a Farmila Thea come responsabile CQ e successivamente nella funzione di Responsabile Assicurazione Qualità. Dal 2002 Direttore Tecnico/QP del sito produttivo di Settimo Milanese. Ha partecipato come relatore in convegni del settore farmaceutico e docente in corsi di formazione alle GMP.

12.30 **Tracciabilità, autenticazione, sicurezza del paziente: gli standard di identificazione e comunicazione al servizio della agenda Salute**
- L'evoluzione globale degli standard di identificazione e comunicazione: il sistema GS1 tra bar-code e radiofrequenza
- GS1 Healthcare: le attività di sviluppo dello standard nel settore
- Le prospettive per il sistema di distribuzione in Italia alla luce del Progetto Tracciabilità del Farmaco. Criticità e Opportunità

Stefano Bergamin
Membership Development Director
Indicod-ECR (GS1 Italy)
Dal 2002 Direttore Sviluppo in Indicod-ECR (GS1 Italy) si è occupato di Tracciabilità per il settore Agroalimentare, di Logistica collaborativa e di meccanismi di integrazione delle Filiere. E' membro di GS1 Healthcare, organizzazione no-profit che promuove l'adozione di standard tecnici e informativi nelle relazioni tra operatori di filiera. Precedentemente ha ricoperto incarichi di responsabilità nelle aree Sistemi Informativi, Logistica, Controllo di Gestione, Ricerche, Business Development in Lever Fabergé Italia e presso la sede Unilever di Bruxelles.

13.15 *Domande & Risposte*

13.30 *Colazione di lavoro*

14.30 **Il punto di vista delle Regioni in merito alle nuove normative di riferimento per la distribuzione dei medicinali**
- Normative nazionali di riferimento
  - Legge n. 405/2001
  - D.lgs n.219/2006
  - Legge n. 248/2006
- Distribuzione per conto
  - Dgr n. 9336 del 6 giugno 2002
  - Dgr n. 4239 del 28 febbraio 2007
  - Progetto DPC-WEB
- Distribuzione all'ingrosso di medicinali
  - Legge n. 21/2000
- Vendita dei medicinali da banco o di automedicazione e dei farmaci o prodotti non soggetti a prescrizione medica negli esercizi commerciali
  - Dgr n. 3271 del 4 ottobre 2006

Ida Fortino
Dirigente Struttura Farmaceutica, protesica e dispositivi medici
Regione Lombardia - Assessorato Sanità
Collabora inoltre con la Regione Lombardia presso la Direzione Generale Sanità. È stata Componente della Commissione Unica dei Dispositivi Medici di nomina da parte della Conferenza dei Presidenti delle Regioni e delle Province autonome componente della CUD; Referente per la Regione Lombardia per il "Progetto Mattoni del SSN - prestazioni farmaceutiche" del Ministero della Salute; Farmacista Dirigente 1° livello presso il Servizio di Assistenza Farmaceutica dell'ASL della provincia di Como; Ricercatrice in campo Tossicologico per il progetto European Centre of Validation of alternative methods, presso l'Istituto Mario Negri e l'Universita' degli Studi di Milano.

15.15 **Modelli distributivi e centralizzazione degli acquisti, nuove realtà**
- Le reali possibilità distributive di Regioni, Aree Vaste, ASL/A.O.:
  - Punti di continuità terapeutica
  - Distribuzione diretta
  - Start Therapy
  - D.p.C.
  - Prontuari terapeutici

Antonio Caldarella
Responsabile vendite Area vasta Sud Est Toscana
(Siena, Arezzo, Grosseto)
Linea Cardiovacolare
Italfarmaco
Laureato in Scienze Biologiche, ricercatore in Biologia Molecolare presso l'Università di Siena e borsista CNR, dal 1980 ha ricoperto nell'industria farmaceutica posizioni sia nel marketing (Public Relation Manager, Product Manager, Marketing Manager) che nelle vendite e nell'organizzazione generale (I.S.F., Field Sales Manager, Sales Director Pharmaceutical Services

Manager, Hospital Policy and Public Affairs Manager). In particolare ha sviluppato esperienze e capacità nel settore delle problematiche ospedaliere in ordine a: pricing policy in ospedale, interpretazione e valutazione capitolati di gara, rapporti con le P.A., hospital customer satisfation service.

16.00 **Il sistema centralizzato di acquisto e servizi integrati in sanità centrale. Il caso "Estav Centro Toscana"**

- L'evoluzione del sistema sanitario regionale toscano
- Consorzi di Area Vasta:natura giuridica, organi, funzioni
- Da CAVC a ESTAV
- Obiettivi organizzativi dell'ESTAV: funzione "Acquisizione Beni e Servizi"
- I collegi tecnici
- Modello magazzini e logistica proposto
- Riepilogo dei risultati complessivi Consorzio Area Vasta Centro (CAVC) ed ESTAV Centro

Luciano Fabbri
Direttore Generale
Estav Centro Toscana
Laureato in Scienze Biologiche e in possesso di un Master in Management, inizia la sua carriera professionale come ricercatore presso l'Istituto Gentili di Pisa e Farmitalia Carlo Erba. Nel 1974 entra in Sclavo come Dirigente, per poi assumere anche la funzione di Direttore Generale di Slavo Diagnostics. Nel 1995 diventa Direttore Generale dell'A.O. Salesi di Ancona, mentre l'anno successivo entra con la stessa qualifica alla USL 5 di Pisa. Dal 2000 al 2005, prima di passare all'attuale ruolo, è Direttore Generale della USL 8 di Arezzo.

16.45 *Chiusura dei lavori del primo giorno*

Mercoledì 27 febbraio

9.00 *Riapertura dei lavori a cura del Chairman*

Chairman:
Giorgio Lorenzo Colombo
Docente di Organizzazione Aziendale, Facoltà di Farmacia - **Università degli Studi di Pavia**
e *General Manager* **SAVE - Studi Analisi Valutazioni Economiche**

9.15 **Distribuzione dei farmaci: realtà italiana e confronto internazionale**

- Aspetti generali del fenomeno
- La distribuzione intermedia in Europa
- La distribuzione finale in Europa
- Margini alla distribuzione in Europa e prospettive per l'Italia

Giorgio Lorenzo Colombo
Docente di Organizzazione Aziendale, Facoltà di Farmacia - **Università degli Studi di Pavia**
e *General Manager* **SAVE - Studi Analisi Valutazioni Economiche**
È General Manager di S.A.V.E., società che sviluppa progetti di ricerca nel campo dell'economia sanitaria e della farmacoeconomia per aziende farmaceutiche, medicali e per strutture sanitarie. Dal 2000 è docente a contratto di Organizzazione dell'Azienda Farmacia presso la Facoltà di Farmacia dell'Università degli Studi di Pavia e docente di Farmacoeconomia presso l'Istituto Universitario di Studi Superiore sempre dell'Università degli Studi di Pavia, Corso ordinario presso la Classe accademica di Scienze Biomediche. E' autore e co-autore di circa 120 pubblicazioni scientifiche e membro di comitati scientifici di riviste nazionali ed internazionali.

10.00 **Benchmarking nella gestione della supply chain tra realtà italiana ed europea**

- Lo scenario della Supply Chain in Europa
- I livelli di servizio nei vari paesi Europei
- Lo schema dei margini della catena farmaceutica nei vari mercati
- Le possibili evoluzioni del mercato

Riccardo Bottura
Area Logistic Director - Southern & Eastern Europe
GlaxoSmithKline
Laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano, inizia la sua carriera professionale come Warehouse & Production Manager in un'azienda di materie plastiche. Nel 1996 passa in Hutchinson Italiana, società del Gruppo Total Fina, con la funzione di Responsabile Logistica e Customer Service. Nel 1999 entra in Freudenberg Household Products (Vileda) dove ricopre diversi ruoli nella Logistica da Planning Manager, sino a quello di Responsabile Acquisti e quindi Regional Supply Chain Director per il Sud Europa, con diretto riporto all'headquarter. Nel 2004 approda in GSK Italy come Direttore della Supply Chain, e nel marzo 2007 acquisisce il ruolo attuale, che comporta la responsabilità della Supply Chain di 19 Paesi dell'Area Sud ed Est Europa.

10.45 *Coffee break*

11.15 **Il commercio parallelo dei farmaci: profili rilevanti, effetti sugli attori coinvolti, scenari futuri**

- Il fenomeno del commercio parallelo dei farmaci
  - Nozione e rilevanza delle importazioni parallele di farmaci
  - Il quadro normativo di riferimento
  - Il tradizionale orientamento comunitario in tema di importazioni parallele
  - Pro e contro del commercio parallelo dei farmaci
  - Cenni alla regolamentazione del riconfezionamento
- Le pratiche restrittive del commercio parallelo di farmaci
  - Le restrizioni ai distributori di farmaci: rifiuti di fornitura, supply quota systems, dual pricing system
  - Il caso Bayer (Adalat)
  - I casi Glaxo I (Syfait) e Glaxo II
  - Il caso Petrone (Pfizer)
  - Gli scenari futuri e le ricadute sugli attori coinvolti (società farmaceutiche, GDO, farmacie, pazienti)

Valerio Pandolfini
Avvocato
Studio Legale Associato - Deloitte
Ha conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Firenze nel 1990. E' avvocato dal 1993 (albo degli avvocati di Milano). E' attualmente Office Partner dello Studio Legale Associato - Deloitte in Milano, nonché function legal leader della Life Sciences Industry in Deloitte Italia. Ha sviluppato le proprie competenze principalmente nel diritto commerciale, antitrust e nella contrattualistica d'impresa. Negli ultimi anni ha concentrato la propria attività nella consulenza a società farmaceutiche, nazionali e multinazionali. Relatore in corsi e convegni nel settore, collabora con numerose riviste specialistiche. E' autore di numerosi articoli e pubblicazioni, tra le quali La nuova normativa sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (Milano, 2003), La disciplina degli interessi pecuniari (Padova, 2004) e Il manuale del franchising (Milano, 2005).

12.00 **Parafarmacie, GDO, Farmacie: conseguenze ed opportunità della multicanalità**

- Punti di vista di:
  - utente/cliente
  - azienda
- La competizione come stimolo
- L'innovazione come unica via per crescere

Giorgio Foresti
Managing Director
ratiopharm
Laureato in Medicina all'Università di Torino, ha conseguito poi diversi master. Inizia la sua carriera professionale in Menarini, dove nel 1992 diventa Sales Manager Nord Italia. Successivamente approda a Menarini International, dove lavora come Area Director Ovest Europa e poi come Area Director Est Europa. Entra quindi nello staff di Berlin-Chemie dove gli viene affidata la Direzione del marketing e delle vendite. Nel 1997 viene assunto in Schering AG come Direttore Commerciale. Nel 2000 entra in AstraZeneca & Simesa come Vice Presidente e l'anno seguente diventa Vice President Sales & Marketing per la sola AstraZeneca. Nel 2004 torna in Menarini come Vice Direttore Generale della Divisione International e Direttore delle Operations Nord Europa. È stato anche membro del Board di Menarini France e UK fino al 2006.

12.45 *Domande & Risposte*

13.00 *Colazione di lavoro*

14.00 **Re-ingegnerizzare la pianificazione della domanda e dell'offerta per assicurare un alto livello di servizio e ottimizzare l'inventario**

- Quali sono le sfide chiave e le strategie di successo per trasformare la supply chain
- Quali sono i capisaldi delle soluzioni di pianificazione di domanda e offerta adottati da Roche
- Quali sono stati i risultati raggiunti e gli insegnamenti appresi

Paolo Rampichini*
Head of Materiale Management
Roche Pharma

** Invitato a intervenire*

Tra il 2002 e il 2004, dalla sede Roche di Basilea ha guidato con successo un progetto globale, finalizzato a re-ingegnerizzare i processi di pianificazione della supply chain, l'organizzazione e gli strumenti (APO) in Europa. Prima dell'esperienza in Roche e nell'industria farmaceutica, tra il 1990 e il 1999, l'Ing. Rampichini è stato supply chain manager nell'industria del largo consumo, coprendo varie responsabilità in Unilever e in Bic.

14.45 **Il Consorzio Dafne: una best practice di E-supply chain integrata nella filiera farmaceutica**

PRIMA PARTE

- Una comunità B2B: sviluppo e organizzazione
- Modalità operative e risultati conseguiti
- I nuovi progetti per nuove opportunità di partnership tra gli operatori del settore

Rodolfo Caloni
Presidente
Consorzio Dafne

Laureato in Scienze Biologiche all' Università degli studi di Pisa. Assistente volontario presso il laboratorio di analisi cliniche dell'Ospedale di Cortona (Arezzo). Ha iniziato nel 1973 la sua carriera professionale in Boehringer Ingelheim come Informatore Tecnico Scientifico del Farmaco per poi ricoprire i ruoli di Product Manager, Group Product Manager e di Dirigente Responsabile del Management di tutti i Prodotti Etici. Nel 1994 è stato nominato Responsabile Business Support & Distribution Management per le tre divisioni del Gruppo Boehringer Ingelheim Italia e Responsabile per lo stabilimento produttivo dell' International Supply . Membro della Commissione Distribuzione di Farmindustria ha rappresentato l'Associazione in ambito europeo (Brussels-EFPIA). Dal 1997 è Presidente del Consorzio Dafne.

SECONDA PARTE

- Sviluppo flussi informativi e standardizzazione flussi fisici: "Progetto Logistica Collaborativa"
- Finance value chain: le opportunità offerte dalla Fatturazione Elettronica
- Le nuove tecnologie a supporto: il caso RFId

Stefano Novaresi
Direttore Centrale Operations **Gruppo Comifar**
e *Vice-Presidente* **Consorzio Dafne**

Laureato in Ingegneria delle Tecnologie Industriali ad Indirizzo Economico ed Organizzativo presso il Politecnico di Milano. Lavora nel settore siderurgico nell'area organizzazione e sistemi informativi, in quello tessile dove è responsabile della Logistica e lavorazioni esterne e direzione di unità produttive all'estero (Tunisia). Dal 1991 opera nel settore della distribuzione farmaceutica. Inizialmente con incarichi in ambito direzione commerciale/marketing, successivamente nell'area logistica, quindi Operations (Approvvigionamenti, Logistica, Qualità e Innovazione Tecnologica). È Direttore Centrale Operations e membro del Management Board del Gruppo Comifar-Phoenix dal 1998. È stato membro del Consiglio Direttivo di AILOG, di cui è stato anche Vice-Presidente, è membro del Consiglio Direttivo di ADF, collabora nel Comitato Tecnico del GIRP, è membro del Consiglio di Amministrazione del Consorzio Dafne di cui è vice-presidente.

16.00 *Chiusura dei lavori*

© Institute for International Research (IIR) BV, 1995

Workshop

28 Febbraio 2008

DISTRIBUZIONE dei FARMACI e RICERCHE di MERCATO

9.00 *Registrazione partecipanti*

9.15 *Apertura dei lavori del Workshop*

- Quali sono le sfide che il settore farmaceutico deve affrontare per gestire efficacemente il canale Farmacia, GDO e delle parafarmacie
- Conoscere il consumatore, le opinioni e i comportamenti di consumo e di acquisto e le risposte ai suoi bisogni dai dati di mercato
- Capire il proprio posizionamento sul mercato della Farmacia e verificare i risultati nel tempo delle proprie iniziative commerciali, in modo differenziale rispetto al mercato stesso
- Come identificare il miglior partner come punto vendita finale
- Come fotografare mensilmente il mercato della farmacia e GDO divisa nei grandi comparti
- Approfondire le principali 10 classi dell'area consiglio, giungendo, classe per classe, ai prodotti leader in farmacia e nel mercato
- Come valutare il potenziale di mercato di circa un centinaio tra le farmacie italiane top nelle vendite
- Come valutare come si muove il titolare di farmacia rispetto a quanto fanno i suoi colleghi sulla microarea geografica in cui opera
- Come analizzare i dati delle farmacie con strumenti di marketing con analisi "What If"

13.00 *Chiusura dei lavori*

Nel corso della mattina è previsto un coffee break.

A cura di
Giorgio Lorenzo Colombo
Docente di Organizzazione Aziendale, Facoltà di Farmacia - **Università degli Studi di Pavia**
e *General Manager* **SAVE - Studi Analisi Valutazioni Economiche**

È General Manager di S.A.V.E., società che sviluppa progetti di ricerca nel campo dell'economia sanitaria e della farmacoeconomia per aziende farmaceutiche, medicali e per strutture sanitarie. Dal 2000 è docente a contratto di Organizzazione dell'Azienda Farmacia presso la Facoltà di Farmacia dell'Università degli Studi di Pavia e docente di Farmacoeconomia presso l'Istituto Universitario di Studi Superiore sempre dell'Università degli Studi di Pavia, Corso ordinario presso la Classe accademica di Scienze Biomediche. E' autore e co-autore di circa 120 pubblicazioni scientifiche e membro di comitati scientifici di riviste nazionali ed internazionali.

Con la collaborazione di New Line, Milano (partner tecnico del progetto SESTANTE).

Si ringrazia:

DELES

TCP
TEMPERATURECONTROLLEDPACK

IL FREDDO, QUANDO VUOI TU

L'innovativa soluzione brevettata TCP garantisce il mantenimento della temperatura controllata durante la fase di trasporto. L'imballo TCP di Deles garantisce il rispetto della catena del freddo mantenendo, al suo interno, una temperatura controllata nei diversi momenti della distribuzione. Realizzato in polietilene espanso l'imballo TCP rispetta l'ambiente in quanto facilmente smaltibile.

www.deles.it

SI', DESIDERO PARTECIPARE A:
DISTRIBUZIONE dei FARMACI

☐ **CONVEGNO+WORKSHOP: 26, 27 e 28 Febbraio 2008** Cod. D 3512 CW

entro il 21/12/2007	entro il 25/01/2008	dopo il 25/01/2008
€ 1.790 + 20% I.V.A.	€ 1.890 + 20% I.V.A.	€ 1.990 + 20% I.V.A.

☐ **SOLO CONVEGNO: 26 e 27 Febbraio 2008** Cod. D 3512 C

entro il 21/12/2007	entro il 25/01/2008	dopo il 25/01/2008
€ 1.390 + 20% I.V.A.	€ 1.490 + 20% I.V.A.	€ 1.590 + 20% I.V.A.

RISPARMIA € 200 sull'iscrizione singola al Convegno entro il **21 DICEMBRE 2007**

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE AL SOLO CONVEGNO

2 persone - € 2.780 + 20% I.V.A. - SCONTO € 400
3 persone - € 3.970 + 20% I.V.A. - SCONTO € 800

È necessario l'invio di una scheda per ogni partecipante.
Offerta NON cumulabile con altre promozioni in corso

La quota di iscrizione comprende la documentazione, la colazione e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, IIR si riserva il diritto di modificare senza preavviso il programma e le modalità didattiche, e/o cambiare i relatori e i docenti

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento.

Copia della fattura/contratto di adesione verrà spedita a stretto giro di posta.

☐ versamento sul ns. c/c postale n° 16834202

☐ assegno bancario - assegno circolare

☐ bonifico bancario (Banca Popolare di Sondrio Ag. 10 Milano)
c/c 000002805x07 ABI 05696 - CAB 01609 - CIN Z
intestato a **Istituto Internazionale di Ricerca;**
IBAN: IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07; Swift POSOIT22
indicando il codice prescelto

• carta di credito: ○ Diners Club ○ EuroCard/MasterCard
○ CartaSi ○ Visa ○ American Express

N° ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Scadenza ☐☐ / ☐☐ *Titolare:* .....

Firma del Titolare: .....

MODALITA' DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

DOVE

STARHOTEL RITZ
Via Spallanzani, 40 - (MM1-Lima o P.ta Venezia)
20129 MILANO - Tel. 02.2055

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede dell'evento

5 MODI PER ISCRIVERSI

Telefono: 02.83.847.627
Fax: 02.83.847.262
E-mail: conferenze@iir-italy.it
Web: www.iir-italy.it
Posta: Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l.
Via Forcella, 3 - 20144 Milano

SCHEDA DI ISCRIZIONE

PRIORITY CODE:SK sconto rel. 200€

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D. Lgs. 196/03; *(1)* che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; *(2)* il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare e Responsabile del Trattamento è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D. Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

La comunicazione potrà pervenire via:
e-mail: variazioni@iir-italy.it - fax: 02.8395118 - telefono: 02.83847634

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME: COGNOME:

FUNZIONE:

INDIRIZZO:

CITTÀ: CAP: PROV.:

TEL.: TEL. CELL.:

SÌ, DESIDERO RICEVERE INFORMAZIONI SU ALTRI EVENTI VIA (*segnalare eventuale preferenza*):

❑ FAX:

❑ E-MAIL:

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:

FUNZIONE:

DATI DELL'AZIENDA:

RAGIONE SOCIALE:

SETTORE MERCEOLOGICO:

FATTURATO IN EURO: 6 ❑ 0-10 Mil 5 ❑ 11-25 Mil 4 ❑ 26-50 Mil 3 ❑ 51-250 Mil 2 ❑ 251-500 Mil 1 ❑ + 501 Mil

N° DIPENDENTI: G ❑ 1-10 F ❑ 11-50 E ❑ 51-100 D ❑ 101-200 C ❑ 201-500 B ❑ 501-1.000 A ❑ + 1.000

PARTITA IVA:

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE:

CAP: CITTÀ: PROV.:

TEL.: FAX:

TIMBRO E FIRMA

Stampa n. 00