



**Σάββατο 5 & Κυριακή 6 Μαρτίου 2016 - 08:30 έως 20:30**

Στο **Metropolitan Expo Εκθεσιακό Κέντρο στο Αεροδρόμιο Αθήνας**, το μεγαλύτερο, πλέον σύγχρονο και λειτουργικό χώρο εκθέσεων, συνεδρίων και εκδηλώσεων της Ελλάδας.

Η 7η Διημερίδα + Έκθεση αναμένεται για το 2016 να αποτελέσει το μεγαλύτερο και σημαντικότερο επιστημονικό, εκπαιδευτικό, συνεδριακό και εκθεσιακό γεγονός στον κλάδο της υγείας.

Η μεγαλύτερη σε 9.000 m<sup>2</sup> και αρτιότερη εκπαιδευτική, επιστημονική **7η Διημερίδα + Έκθεση - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ**, απευθύνεται σε όλους τους Φαρμακοποιούς και Ιατρούς, τους βοηθούς και συνεργάτες τους, σε στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών και σε όσους δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου και του Ιατρείου.

Πρόκειται για μία πολύ προσεκτικά σχεδιασμένη διοργάνωση του περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ** και του **www.MedicalManage.gr** με αποδεδειγμένη αποδοχή, γνώση και αντικειμενικότητα σε όλα τα θέματα που απασχολούν τους σύγχρονους επαγγελματίες υγείας.

**Με 68 Ομιλητές, 27 Ομιλίες, 9 Στρογγυλά Τραπέζια και 4 εργαστήρια** πάνω στα νέα δεδομένα που αντιμετωπίζουν οι Φαρμακοποιοί και οι Ιατροί.

Με νέες ιδέες για την επιχειρηματική δραστηριότητα των επαγγελματιών υγείας, για νέες υπηρεσίες και όχι μόνο...

Για ν' ανταλλάξετε εμπειρίες με τους συναδέλφους σας και να συναντήσετε τους στρατηγικούς σας συνεργάτες-εταιρείες.

Για 2 ημέρες, η 7η Εκπαιδευτική Διημερίδα + Έκθεση, θα σας δώσει την ευκαιρία να παρακολουθήσετε ενδιαφέροντα θέματα πάνω στο Marketing, το Management, τη Διαχείριση, την Επικοινωνία και Πιστότητα Πελάτη, τις Τεχνολογίες και τα Συστήματα Πληροφορικής, καθώς και τις Νέες τάσεις στο Επάγγελμα, τομείς που δεν διδάσκονται στο Πανεπιστήμιο και καλούνται να αντιμετωπίσουν οι Επιστήμονες Υγείας στη δύσκολη πλέον καθημερινότητά τους.

Στο Πρόγραμμα που θα δείτε παρακάτω, συμπεριλάβαμε επίκαιρα και ενδιαφέροντα θέματα, τόσο για φαρμακοποιούς όσο και για ιατρούς, αλλά και κοινού ενδιαφέροντος, που θα προτείνουν

όχι μόνο νέες ιδέες για την εξάσκηση του επαγγέλματος, αλλά και λύσεις, με στόχο να γίνουν αυτοί οι επαγγελματίες υγείας πιο ανταγωνιστικοί και πιο πελατοκεντρικοί, στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται.

**Η 7η Διημερίδα + Έκθεση έχει σαν στόχο να προσελκύσει 6.500 Φαρμακοποιούς και Ιατρούς από όλη την Ελλάδα και την Κύπρο.**

Ενδιαφέρουσα θα είναι παράλληλα και η έκθεση με πάνω από 100 εταιρείες που με την παρουσία τους έμπρακτα πλέον στηρίζουν την επαγγελματική εξέλιξη των Φαρμακοποιών και των Ιατρών!

Εδώ θα αναζητήστε ιδέες και λύσεις και να επανασχεδιάσετε το επάγγελμά σας πάνω σε μια προσφορά υπηρεσιών, προσαρμοσμένων στις ανάγκες υγείας των πελατών σας.

**[Αξίζει να είστε όλοι εδώ!](#)**

***Παρέχεται και Πιστοποιητικό Παρακολούθησης***

***στο Περίπτερο C2 της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ***



# Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Εργαστήρια

Για να σας βοηθήσουμε να επιλέξετε τις ομιλίες που σας ενδιαφέρουν, σας παραθέτουμε παρακάτω τις περιλήψεις όλων των ομιλιών, στρογγυλών τραπέζιων και εργαστηρίων, έτσι ώστε να κάνετε το ατομικό σας πρόγραμμα παρακολούθησης.

Όλες οι ομιλίες και τα στρογγυλά τραπέζια θα γίνουν σε 3 αίθουσες, ειδικά διαμορφωμένες μέσα στον εκθεσιακό χώρο των περιπτέρων: ΑΙΘΟΥΣΑ 1, ΑΙΘΟΥΣΑ 2, ΑΙΘΟΥΣΑ TV

**Προσοχή!** Σε όλες τις ομιλίες θα τηρηθεί αυστηρά το ωράριο έναρξης και λήξης.

**+**: Ομιλίες για Φαρμακοποιούς

**+**: Ομιλίες για Ιατρούς

**++**: Κοινές Ομιλίες Φαρμακοποιών & Ιατρών

## ΣΑΒΒΑΤΟ, 5/3/2016 - 11:00 έως 19:20

### 14 Ομιλίες και 5 Στρογγυλά Τραπέζια

ΑΙΘΟΥΣΑ 1 – 275 Θέσεις – Εντός της Έκθεσης

11:00 - 11:40

**++ Πώς Διαμορφώνονται οι Σχέσεις Ασθενή - Ιατρού - Φαρμακοποιού στην Ψηφιακή Εποχή**

Η νέα τεχνολογία συμβαδίζει με τις απαιτήσεις της ιατρικής φροντίδας. Η ψηφιακή εποχή είναι η νέα εποχή, η εποχή της επανάστασης στην Υγεία, αλλά εγείρονται πολλά ερωτήματα σχετικά με την ορθή χρήση όλων αυτών των μέσων, που αίφνης έχουν κατακλύσει την παγκόσμια αγορά. Η ψηφιακή καινοτομία είναι πολύτιμο εργαλείο στα χέρια των ειδικών, μέσα στο πλαίσιο μιας εξατομικευμένης και ολιστικής αντιμετώπισης εκάστου ασθενή, προκειμένου να επιτευχθούν τα καλύτερα αποτελέσματα, στον βαθμό που είναι αυτό δυνατό.

**Φιλίστωρ Δεστεμπασιδής**, Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Managing Director της MnMS, Marketing & Media Services

12:20 – 13:00

**++ Το Φαρμακείο και ο Φαρμακοποιός Μπροστά στις Μεγάλες Προκλήσεις της Επόμενης Πενταετίας**

Προοπτικές του Φαρμακείου ως επιχείρηση. Δεδομένου των σημαντικών αλλαγών που έχουν προκύψει, πώς αντιλαμβάνεται ο Φαρμακοποιός τον ρόλο του στο Φαρμακείο; Ποιές παράμετροι επηρεάζουν τις όποιες αλλαγές εμφανίζονται ή θα εμφανιστούν; Ποια είναι τα ακούσματα από τη Διεθνή εμπειρία; Έχει αναδειχθεί ανάλογα η σημαντικότητα του Φαρμακείου/Φαρμακοποιού στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας;

**Δημήτρης Πανταζής**, Φαρμακοποιός

**Τάκης Ζερβακάκης**, Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

13:00 – 13:30

**Χαιρετισμοί**

**Γιώργος Πατούλης**, Πρόεδρος Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών

**Θεόδωρος Γιαρμενίτης**, Πρόεδρος ΠΣΒΑΚ

**Ιωάννης Μακρυγιάννης**, Γενικός Γραμματέας ΠΦΣ, Πρόεδρος Φαρμακευτικού Συλλόγου Λάρισας

**Κώστας Πετρουλάκης**, Πρόεδρος ΕΕΟΦ

**Νικόλαος Κόλμαν**, Πρόεδρος ΠΕΦ

**Ιωάννης - Ευάγγελος Χαραμής**, Χαραμή ΑΕ

14:30 - 15:10

**++ Αποτελεσματικό Επιχειρηματικό Σχέδιο Φαρμακείου**

Σήμερα το ελληνικό Φαρμακείο λειτουργεί σε ένα περιβάλλον άκρως ανταγωνιστικό και προκειμένου να είναι βιώσιμο, θα πρέπει να λειτουργεί έχοντας προγραμματίσει πολύ καλά όλες τις δραστηριότητές του. Χρήσιμο εργαλείο προγραμματισμού της καθημερινής δράσης του φαρμακείου είναι η δημιουργία αποτελεσματικών επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plan). Όλα όσα πρέπει να ξέρετε για να τα σχεδιάσετε και να τα υλοποιήσετε.

**Ελένη Διδασκάλου**, PHD Διοίκηση Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πειραιά

16:00 - 16:40

### ✚ **Εμπορική Διαχείριση: 6 Δυσκολίες και 7 Λύσεις**

Αναφορά στα έξι βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει το σύγχρονο φαρμακείο. Με τη χρήση δεικτών ,θα προταθούν 7 υποδείγματα λύσεων, καθώς και οι εναλλακτικές τους. Θα παρουσιαστούν πραγματικές περιπτώσεις φαρμακείων καθώς και τα αποτελέσματα των λύσεων που προτάθηκαν. Η ομιλία απαιτεί την ενεργό συμμετοχή σας!

**Γιάννης Κοντάκος**, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

17:20 - 18:00

### ✚ **Τι Σημαίνει το Marketing για το Σύγχρονο Φαρμακείο και Πώς το Αξιοποιούμε στην Πράξη**

Πως μπορούμε να εφαρμόσουμε τις αρχές και τις μεθόδους του μάρκετινγκ στο σύγχρονο φαρμακείο για να επιτύχουμε καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, καλύτερη λειτουργία του φαρμακείου μας, και καλύτερα οικονομικά αποτελέσματα. Τι πρέπει να γνωρίζουν οι φαρμακοποιοί για την επιβίωση και αναβάθμιση του φαρμακείου τους σε μία δύσκολη περίοδο;

**Γεώργιος Μπάλας**, Καθηγητής Marketing, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

18:40 - 19:20

### ✚ **ePharmacy 2016: Τάσεις και Αντιλήψεις**

Στόχος της συγκεκριμένης παρουσίασης είναι η χαρτογράφηση του χώρου του «ηλεκτρονικού φαρμακείου». Πιο συγκεκριμένα θα δοθούν απαντήσεις σε ερωτήματα όπως «Τι πιστεύουν οι internet users στην Ελλάδα για την χρήση του ηλεκτρονικού φαρμακείου και ποιά είναι η συμπεριφορά τους στο διαδίκτυο;». Επίσης θα αναλυθεί η εικόνα που παρουσιάζουν σήμερα τα ηλεκτρονικά καταστήματα των φαρμακείων. Η παρουσίαση είναι βασισμένη σε 2 μεγάλες έρευνες που έχουν διεξαχθεί από το ELTRUN- Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

**Γεώργιος Δουκίδης**, Καθηγητής Πληροφοριακών συστημάτων, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

**Κατερίνα Φραιδάκη**, Senior Researcher, ELTRUN- ΟΠΑ

**Παναγιώτης Γκεζεργλής**, CEO Convert Group eBusiness Consulting

## **ΑΙΘΟΥΣΑ 2 – 275 Θέσεις – Εντός της Έκθεσης**

11:00 - 11:20

### ✚ **Λειτουργικά Τρόφιμα, Μια Νέα Κατηγορία με Προοπτική στο Φαρμακείο**

Η διατροφική αποδοχή των "λειτουργικών τροφίμων", την τελευταία εικοσαετία αυξάνεται ραγδαία. Ιδιαίτερα οι β-γλυκάνες από φυτικές πηγές, μπορεί να προστεθούν σε τροφές και προκαλούν ελάττωση της χοληστερίνης. Συνεπώς δημιουργείται μια νέα γενιά προϊόντων με ευεργετικές ιδιότητες στην υγεία και πολύ καλές προοπτικές αποδοχής από την αγορά και γιατί όχι και από αυτήν του φαρμακείου.

**Κλεάνθης Ισραηλίδης**, Τακτικός Ερευνητής, Διευθυντής ΙΤΕΓΕΠ, ΕΛΓΟ - ΔΗΜΗΤΡΑ

11:20 - 11:40

### ✚ **Τροφοκαλλυντικά - Nutricosmetics, Μια Κατηγορία Φυσικών Προϊόντων**

Τροφοκαλλυντικά ή Nutricosmetics, είναι η από του στόματος λήψη φυσικών προϊόντων υγείας που περιέχουν θρεπτικά συστατικά και αντιοξειδωτικά που χρησιμοποιούνται στοχευμένα για τη υγεία του δέρματος, των μαλλιών και των νυχιών. Πρόκειται για ποτά, λειτουργικά τρόφιμα ή συμπληρώματα. Στην ίδια κατηγορία είναι και τα αντίστοιχα φυσικά προϊόντα που εφαρμόζονται σε περιοχές του σώματος και του προσώπου, με στόχο την αντιγήρανση και την υγεία του δέρματος, αποτελούν δε, μια νέα και σημαντική αγορά σε Ελληνικό, Ευρωπαϊκό και Διεθνές επίπεδο.

**Γιώργος Ζακυνθινός**, Αν. Καθηγητής Τμήματος Τεχνολογίας Τροφίμων, ΤΕΙ Πελοποννήσου

12:20 - 13:00

### ✚ **Αντιμετωπίζοντας τους Δύσκολους Πελάτες**

Πώς να διαχειριστείτε αποτελεσματικά και πώς να μιλήστε στους δύσκολους πελάτες σας; Σαφείς οδηγίες συμπεριφοράς και αλληλεγγύη στην ομάδα, σας επιτρέπουν να ξεπεράσετε τον "ύφαλο" της επικοινωνίας σε τέτοιες δύσκολες περιπτώσεις.

**Πέννυ Λαζογεώργου**, Φαρμακοποιός, Ειδίκευση στη Διοίκηση Μονάδων Υγείας

**Πόπη Χαραμή**, Φαρμακοποιός Σύμβουλος Marketing & Επικοινωνίας

14:30 - 15:10

### ✚ **Η Ανθρωποκεντρική Προσέγγιση στην Επικοινωνία του Επαγγελματία Υγείας**

Στην Ανθρωποκεντρική προσέγγιση ο ασθενής αντιμετωπίζεται ως άνθρωπος (με ανάγκες) και όχι ως πελάτης. Στην

Ανθρωποκεντρική προσέγγιση μεταβαίνουμε από την ιατρική με επίκεντρο την ασθένεια, στην ιατρική με επίκεντρο τον ασθενή. Και σε αυτή την περίπτωση, ικανοποιώντας την ανάγκη του πελάτη ως άνθρωπο, αυξάνουμε τις πωλήσεις μας, εδραιώνουμε την πιστότητα στη σχέση, αλλά κυρίως και πρωτίστως δημιουργούμε το κλίμα εμπιστοσύνης, μέσα στο οποίο, αποδεδειγμένα ο πελάτης-άνθρωπος θεραπεύεται καλύτερα.

**Ιωάννης Καλογεράκης**, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

16:00 - 16:40

### **++ Η Διαχείριση των Χρόνιων Νοσημάτων σε Συνθήκες Κρίσης**

Τα τελευταία χρόνια η χώρα μας διέρχεται βαθιά οικονομική κρίση με δυσμενείς επιπτώσεις στην υγεία και τις υπηρεσίες υγείας και ιδιαίτερα στον έλεγχο και τη διαχείριση των χρόνιων νοσημάτων. Υπό το πρίσμα αυτό, επιβάλλεται η εθνική πολιτική υγείας και οι κλινικές πρακτικές να ενισχυθούν για τη διασφάλιση της υγείας των χρονίως πασχόντων, τμήμα του πληθυσμού, το οποίο πλην του ισχυρού νοσολογικού φορτίου, χαρακτηρίζεται από ηλικιακή γήρανση και χαμηλά εισοδήματα.

**Ιωάννης Κυριόπουλος**, Ομότιμος Καθηγητής Οικονομικών της Υγείας, Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας

17:20 - 18:00

### **+ Ενσυναίσθηση και Εστιασμένη στον Ασθενή Φροντίδα: Είναι αυτό που Λείπει από τη Φροντίδα Υγείας στην Ελλάδα;**

Η αποτυχία της χώρας μας να δημιουργήσει ένα εθνικό σύστημα υγείας που θα ικανοποιεί βασικές ανάγκες υγείας των πολιτών και θα διασφαλίζει την ισότητα, μέσα από μια αποτελεσματική διαχείριση των λιγοστών οικονομικών πόρων, έχει ευρύτατα συζητηθεί την τελευταία περίοδο, με αφορμή και την επίδραση της οικονομικής κρίσης στις υπηρεσίες υγείας. Όμως σε μικρό βαθμό η συζήτηση έχει στραφεί στο έλλειμμα κουλτούρας, τη σχετική με την εστιασμένη στον ασθενή και στο πρόσωπο φροντίδα (patient/person centered care), της οποίας κεντρικό προσδιοριστικό είναι η συμπόνια (compassion), μια έννοια που υπερβαίνει αυτήν της ενσυναίσθησης (empathy). Στην ομιλία αυτή θίγονται όχι μόνο οι έννοιες που χρειάζονται συμφωνία για την απόδοση τους στον τομέα της υγείας στη χώρα μας, αλλά και οι παράγοντες εκείνοι που θα γνωστοποιούσαν την αναγκαιότητα δράσεων εισαγωγής και καθιέρωσης της συμπνετικής φροντίδας (compassionate care) στο σύστημα υγείας στη χώρα μας.

**Χρήστος Λιονής**, Καθηγητής Ιατρικής Σχολής Πανεπιστήμιο Κρήτης

18:40 - 19:20

### **+ Συζητώντας με τον Οδοντίατρο για Θέματα Στοματικής Υγείας**

Συχνά οι ασθενείς απευθύνονται στο φαρμακοποιό ζητώντας συμβουλές για προϊόντα στοματικής υγιεινής και αντιμετώπιση οδοντικού πόνου ή άλλων προβλημάτων της στοματικής κοιλότητας. Η ομιλία αυτή με τη μορφή διαλόγου, έχει ως στόχο την ανάδειξη της επικοινωνίας οδοντίατρου-φαρμακοποιού ως μέσου προαγωγής της στοματικής υγείας των ασθενών.

**Δήμος Παπαδημόπουλος**, Φαρμακοποιός, Αργολίδα

**Σταυρούλα Σ. Μερκουρέα**, Οδοντίατρος - Στοματολόγος, Αν. Γεν. Γραμματέας της Στοματολογικής Εταιρείας της Ελλάδος

**ΑΙΘΟΥΣΑ TV – 180 Θέσεις – Στρογγυλά Τραπέζια – Εντός της Έκθεσης**

11:00 - 11:40

### **+ Ο Ιατρικός Τουρισμός Αποτελεί Σημαντικό Πυλώνα Ανάπτυξης**

Ο ιατρικός τουρισμός, μπορεί να γίνει πόλος προσέλκυσης της διεθνούς και ευρωπαϊκής ιατρικής κοινότητας και επισκεπτών, δημιουργώντας προϋποθέσεις για την ενίσχυση της οικονομίας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Η ανάπτυξή του θα συμπαρασύρει σε ανάπτυξη και άλλους τομείς της ελληνικής οικονομίας: φαρμακευτική βιομηχανία, πρωτογενή παραγωγή ελληνικών ποιοτικών προϊόντων, ξενοδοχειακό τομέα.

**Γιώργος Πατούλης**, Πρόεδρος Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών

12:20 - 13:00

### **+ Καλές Πρακτικές Marketing στο Ιατρείο: 4 Ιατροί Καταθέτουν την Εμπειρία τους**

Συζητάμε για εντός ιατρείου δραστηριότητες συμπεριφοράς και πρακτικές που αποδεδειγμένα έχουν οδηγήσει σε ενδυνάμωση της πιστότητας των ασθενών. Αυτό είναι εφικτό από την παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας και διαφοροποίησης, για την βέλτιστη εμπειρία του ασθενή πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την επίσκεψη στο ιατρείο.

Οι 4 ιατροί θα μοιραστούν μαζί σας πρακτικές και εμπειρίες τους.

**Συντονιστής:** Αντώνης Σακάλογλου, Σύμβουλος Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

**Συμμετέχουν οι Ιατροί:**

Άρης Νταμάγκας, Πλαστικός Χειρουργός

Αναστάσιος Μάμαλης, Περιοδοντολόγος - Χειρουργός Οδοντίατρος

14:30 - 15:10

### **✦ Είμαι Νέος Διπλωματούχος Φαρμακοποιός. Πώς Ατενίζω το Μέλλον μου; Προβληματισμοί και Σχέδια από 4 Νέους Φαρμακοποιούς**

Μιλάμε για αλλαγές στο επάγγελμα του φαρμακοποιού, για νέους δρόμους δουλειάς, νέες συνθήκες, νέες συνήθειες. Αυτό που πρέπει όμως να τονίσουμε είναι ότι όλες αυτές οι αλλαγές στις συμπεριφορές οδηγούνται πάντοτε από τις νέες γενιές. Αυτοί είναι που φτιάχνουν το μέλλον. Έχοντας καλέσει τελειόφοιτους φαρμακοποιούς σε αυτό το στρογγυλό τραπέζι, είναι πολύ ενδιαφέρον να δούμε τις ανησυχίες τους, πως αυτοί αντιλαμβάνονται τα πράγματα και με ποιες πρακτικές σχεδιάζουν το επαγγελματικό τους μέλλον. Εκείνο που είναι σίγουρο είναι ότι η νέα γενιά επιθυμεί, κατά πλειονότητα, να εξασκήσει το επάγγελμα διαφορετικά από τους προκάτοχούς της.

#### **Συντονιστές:**

Αριάδνη Κοσμάδακη, Φαρμακοποιός, Συνιδρύτρια ΣΦΦΕ  
Ευθύμιος Σκουφάς, Φοιτητής Φαρμακευτικής, Συνιδρυτής ΣΦΦΕ

#### **Συμμετέχουν οι Τελειόφοιτοι Φαρμακοποιοί:**

Διονύσης- Παναγιώτης Κίντος, Πανεπιστήμιο Πατρών  
Ελίζα Δακή, Πανεπιστήμιο Πατρών  
Ευαγγελία Μπούσδρα, Πανεπιστήμιο Αθηνών  
Μυρτώ Βρεττού, Πανεπιστήμιο Αθηνών

16:00 - 16:40

### **✦ Το Μέλλον του Φαρμακείου**

Τα δεδομένα στο επάγγελμα συνεχώς αλλάζουν. Τι προβλέπεται για το μέλλον του φαρμακείου στην Ελλάδα.

Ποιός ο ρόλος των συλλογικών οργάνων αλλά και των αρμοδίων της διανομής του φαρμάκου;

**Συντονιστής:** Ιωάννης Μακρυγιάννης, Γενικός Γραμματέας ΠΦΣ, Πρόεδρος Φαρμακευτικού Συλλόγου Λάρισας

#### **Συμμετέχουν:**

Γεώργιος Καΐσας, Πρόεδρος ΣΥΦΑ Έβρου  
Ιωάννης Τσικανδηλάκης, Πρόεδρος Φ.Σ. Ηρακλείου  
Νικόλαος Μάραντος, Πρόεδρος Συνεταιρισμού Νοτίου Πελοποννήσου

17:20 - 18:00

### **✦ Νέοι Φαρμακοποιοί Οπλισμένοι για την Επιτυχία**

Παλαιότερα οι φαρμακοποιοί έχοντας το πανεπιστημιακό τους πτυχίο, μπορούσαν να εξασκούν το επάγγελμά τους χωρίς άλλες απαιτήσεις. Αλλά όλα αυτά ήταν πριν! Σήμερα, η νέα γενιά πρέπει εκτός από το πτυχίο να εφοδιαστεί με άλλα όπλα για να πετύχει. Τέσσερις νέοι φαρμακοποιοί μας αναλύουν τι κάνουν για να λειτουργήσουν με επιτυχία στο νέο περιβάλλον του Φαρμακείου. Η νέα γενιά φαρμακοποιών "ζουν" τη κρίση και την αλλαγή του οικονομικού μοντέλου του ιδιωτικού φαρμακείου σαν μια ευκαιρία για να εξελιχθεί το επάγγελμα και να βελτιωθεί η ποιότητα υπηρεσιών και η σχέση με τον πελάτη .

**Συντονιστής:** Ελένη Αρμακόλα, Φαρμακοποιός, Σύρος

#### **Συμμετέχουν οι Φαρμακοποιοί:**

Αλέξανδρος Αγγέλου, Αρτέμιδα  
Μάριος Μάζης, Πειραιάς  
Ναπολέων & Απόστολος Βασιλείου, Αθήνα  
Στέλλα Καραγιάννη, Ηράκλειο Κρήτης

18:40 - 19:20

### **✦ Συνεργασίες, Δίκτυα, Εταιρείες Φαρμακείων... Ποιο θα Είναι το Νέο Τοπίο στην Αγορά;**

Η αναδιάρθρωση του τοπίου στο φαρμακείο έχει ήδη αρχίσει με την πρόσφατη νομοθεσία για το μερικό άνοιγμα του κεφαλαίου. Αν και ο κυβερνητικός στόχος είναι το άνοιγμα των επαγγελματιών, η παράλληλη τάση δημιουργίας οικονομικών δομών με τη μορφή δικτύων και άλλων μορφών συνεργασιών για τα φαρμακεία, όπως δείχνει η εμπειρία σε άλλα κράτη, θα οδηγήσει όχι μόνο σε οφέλη στον τομέα των αγορών και κατά συνέπεια ανταγωνιστικών τιμών, αλλά παράλληλα και στη βελτίωση του μάρκετινγκ, της επικοινωνίας και των υπηρεσιών υγείας.

**Συντονιστής:** Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Marketing & Επικοινωνίας

## Συμμετέχουν:

Δημήτρης Αλιμπέρτης, Γεν. Διευθυντής ΣΥΦΑΚ  
Ευάγγελος Παϊδούσης, Σύμβουλος Επιχειρήσεων της Pharmacy's Added Value  
Ιωάννης Δαγρές, Φαρμακοποιός, Αντιπρόεδρος ΦΣΑ & ΠΦΣ  
Στέλιος Μουσαμάς, Γενικός Διευθυντής Δικτύου Pharma Plus

# ΚΥΡΙΑΚΗ, 6/3/2016 - 10:30 έως 17:20

## 11 Ομιλίες και 4 Στρογγυλά Τραπέζια

### ΑΙΘΟΥΣΑ 1 – 275 Θέσεις – Εντός της Έκθεσης

10:30 - 11:10

#### **+ Digital Marketing: Τελικά Μπορώ να το Κάνω Μόνος μου ή Όχι;**

Η αναγκαιότητα του ψηφιακού μάρκετινγκ και η συμβολή του στην ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και της φήμης των επαγγελματιών υγείας είναι πλέον αποδεκτή από τους περισσότερους. Το ερώτημα που καλούμαστε εδώ να απαντήσουμε είναι «μπορώ να το κάνω μόνος μου ή όχι»;

**Κώστας Βαρσάμος**, Σύμβουλος επιχειρηματικής ανάπτυξης, Managing Partner GET2WORK

**Μαρία Αλεξανδρή**, Digital Marketing Practitioner

12:20 - 13:00

#### **+ Εικονικά Ράφια – Καλώς Ήρθατε στο Μέλλον!**

Δώστε μία εντυπωσιακή, ευχάριστη και μοντέρνα εμπειρία στους πελάτες σας. Παρουσιάστε τα προϊόντα σας σε εικονικά ράφια με ευρηματικό, εύηλο και ευκρινή τρόπο, επάνω σε οθόνες πολλαπλής αφής, συνδεδεμένες στο πληροφοριακό σας σύστημα, φτιαγμένες ακριβώς για το σκοπό αυτό, που θα ενθουσιάσουν τον πελάτη σας και θα κερδίσουν χώρο για εσάς.

**Antonios Vonofakos**, Director of Marketing and Business Development, Rowa Technologies

**Χορηγός CSA**

14:00 - 14:40

#### **+ Φιλοσοφία και Πρακτική Φαρμακευτικής Φροντίδας**

Η Φαρμακευτική Φροντίδα είναι μια νέα επαγγελματική πρακτική που εστιάζεται κυρίως στον ασθενή - και όχι στο φάρμακο. Περιλαμβάνει την αναγνώριση, πρόληψη και επίλυση φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων, με αποτέλεσμα τη βελτίωση της φαρμακοθεραπείας, τη μείωση ανεπιθύμητων ενεργειών και αλληλεπιδράσεων φαρμάκων, τη μείωση της νοσηρότητας και θνησιμότητας, την αύξηση της συμμόρφωσης και τη μείωση του συνολικού κόστους θεραπείας.

**Ιωάννης Νιώπας**, PhD, Ομότιμος Καθηγητής Κλινικής Φαρμακευτικής και Φαρμακοκινητικής ΑΠΘ

15:20 – 16:00

#### **+ Medical Management και Επικοινωνία με τον Πελάτη**

Πώς γίνεται το σωστό medical management; ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ... και πάλι ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ. Επικοινωνούμε στον ασθενή τα προϊόντα και τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας. Βάζουμε στόχους. Έχουμε ευελιξία, ενώ φροντίζουμε συνεχώς να εξελισσόμαστε ώστε να δώσουμε τη σωστή θεραπευτική κατεύθυνση. Σημαντικό να ακούμε τις ανάγκες του ασθενούς και να προβλέπουμε καταστάσεις. Σωστή διαχείριση λοιπόν των πελατών μέσω του καναλιού της επικοινωνίας, είναι η κύρια κατευθυντήρια γραμμή για το medical management, καθώς και η συνεχής διαφήμιση των υπηρεσιών μας σε όλα τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, σε εφημερίδες, περιοδικά και τηλεόραση.

**Ιωάννης Μάλλιας**, Οφθαλμίατρος

16:40 - 17:20

#### **+ Διαχείριση της Αυτοθεραπείας στο Φαρμακείο, Επικοινωνία Πελάτη και Προβολές**

Τι κινδύνους εμπεριέχει η αυτοθεραπεία στο φαρμακείο και ποιος είναι ο ρόλος του φαρμακοποιού. ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. ,χαμένο μερίδιο μετά από πιθανή απελευθέρωση, ή ευκαιρία για ανάπτυξη και ενίσχυση του συμβουλευτικού- επιστημονικού ρόλου του φαρμακοποιού; Πώς θα εκμεταλλευτούμε καλύτερα τη συνεχώς αναπτυσσόμενη κατηγορία των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. με στόχο την αναβάθμιση των υπηρεσιών, την αύξηση του τζίρου και τον εκσυγχρονισμό του ελληνικού φαρμακείου;

Ομιλία στα  
Αγγλικά με  
μεταφραστικό  
εξοπλισμό

## ΑΙΘΟΥΣΑ 2 – 275 Θέσεις – Εντός της Έκθεσης

10:30 - 11:10

### **++ Αντιμέτωπιση Ποινικών και Αστικών Ευθυνών Ιατρών και Φαρμακοποιών. Προληπτική Δικηγορία για Αποτελεσματική Επικοινωνία και Επιχειρηματικότητα**

Στην εισήγηση αυτή παρουσιάζεται η αναγκαιότητα της εφαρμογής της προληπτικής δικηγορίας ως μέσο μείωσης της πολυπλοκότητας των προβλημάτων, με ή χωρίς τη χρήση συστημικών μεθοδολογιών, που αφορούν σε ιατρούς και φαρμακοποιούς υπό τη διόπτρα της ιδιότητάς τους ως επιχειρηματιών και ως επιστημόνων. Επιπροσθέτως δε, γίνεται αναφορά σε ουσιώδη ζητήματα ποινικών και αστικών ευθυνών των ιατρών και των φαρμακοποιών και σε τρόπους αποτελεσματικής νομικής αντιμετώπισής τους.

**Μαίρη Κωνσταντοπούλου**, Δικηγόρος, MK Law Office & Consultants

12:20 - 13:00

### **+ Ιατρικό Marketing και Ικανοποίηση Ασθενών. Πόσο Καλά Γνωρίζουμε τι Επιθυμούν οι Ασθενείς μας;**

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης θα αναφερθούμε σε κάποιους βασικούς ορισμούς και βασικές αρχές του ιατρικού μάρκετινγκ και θα αναλύσουμε πώς αυτό σχετίζεται άμεσα με την ικανοποίηση του ασθενή. Θα εξετάσουμε τον όρο "ικανοποίηση", περιγράφοντας την πολυπλοκότητά του, τι ακριβώς σημαίνει και από ποιους παράγοντες επηρεάζεται. Τέλος, με τη βοήθεια και της διεθνούς βιβλιογραφίας, θα προσπαθήσουμε να εξηγήσουμε, γιατί πολύ συχνά οι ιατροί και οι ασθενείς τους έχουν μία εντελώς διαφορετική άποψη για το πόσο ικανοποιημένοι είναι οι τελευταίοι.

**Ιωάννης Μελικίδης**, Χειρουργός Οδοντίατρος, Healthcare manager DDS, MBA

14:00 - 14:40

### **++ Αρετές και Ικανότητες για Επαγγελματική Αποτελεσματικότητα σε Δύσκολους Καιρούς**

Η επαγγελματική αποτελεσματικότητα, δηλαδή, να επιτυγχάνουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα με τον καλύτερο τρόπο και τις μικρότερες «θυσίες», αποτελεί τη θεμελιώδη προϋπόθεση της επαγγελματικής επιτυχίας. Η ομιλία απαντά σε δύο κρίσιμα ερωτήματα. Πρώτον, τι πρέπει να κάνουμε και πώς, ώστε να επιτυγχάνουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα. Δεύτερον, ποιά προσωπικά χαρακτηριστικά και αρετές μπορούμε να αναπτύξουμε, ούτως ώστε να κάνουμε τα σωστά πράγματα σωστά, για να επιτυγχάνουμε αποτελεσματικά αυτά που θέλουμε;

**Δημήτρης Μπουραντάς**, Καθηγητής Management, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Διευθυντής Μεταπτυχιακών Προγραμμάτων Διοίκησης Επιχειρήσεων & Διοίκησης Ανθρώπινων Πόρων.

15:20 - 16:00

### **++ Αξιοποίηση της Επένδυσης στο Digital Marketing για τον Επαγγελματία Υγείας**

Η σημερινή πολυπλοκότητα των εργαλείων και τεχνικών Digital Marketing, απαιτεί επιλογή κατάλληλου προσωποποιημένου συνδυασμού για την αποτελεσματικότητα της επένδυσής σας. Είτε είστε φαρμακοποιός με e-shop, είτε ιατρός με διαδικτυακή παρουσία, ελάτε να ανακαλύψουμε μαζί τι ταιριάζει περισσότερο σε εσάς, μέσα από μία διαδραστική συζήτηση - workshop, που θα δώσει απλές απαντήσεις στους προβληματισμούς σας.

**Αντώνης Σακάλογλου**, Σύμβουλος Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

**Βασίλης Παπακώστας**, MBA, Γεν. Διευθυντής ΙΤΕQ

16:40 - 17:20

### **+ Η Ικανοποίηση του Ασθενή Μέσα από μια Εξειδικευμένη Ασθενοκεντρική Προσέγγιση**

Σε αυτό το διαδραστικό workshop θα αναλύσουμε την έννοια της ασθενοκεντρικής προσέγγισης και πώς εφαρμόζεται στην καθημερινή πρακτική του ιατρού. Θα συζητηθούν θέματα όπως, τι επιθυμεί και έχει ανάγκη ο ασθενής, καθώς και το πώς ο ιατρός θα ανταποκριθεί σε αυτά. Επίσης θα συζητηθούν το πώς επηρεάζουν την ικανοποίηση και πιστότητα του ασθενή, οι λεπτομέρειες της όλης οργάνωσης του ιατρού και της συμπεριφοράς του ιατρού και των συνεργατών του.

**Μαρία Χιόνη**, Διδάσκουσα Ιατρική Ορολογία στην Αγγλική Γλώσσα & Επικοινωνιακές Δεξιότητες, Διδασκαλείο Παν/ου Αθηνών



**10:30 - 11:10****+ Το Πανεπιστημιακό Εργαστήριο Προτείνει και Υλοποιεί Καινοτόμες Ιδέες**

Κύριο ζητούμενο της εποχής μας είναι η παραγωγή καινοτομίας. Παρά τις αντιξοότητες και την υποχρηματοδότηση, τα ελληνικά πανεπιστημιακά εργαστήρια ερευνούν και παράγουν πρωτότυπα αποτελέσματα. Στο Εργαστήριο Μοριακής Βιολογίας και Ανοσολογίας του Τμήματος Φαρμακευτικής του Πανεπιστημίου Πατρών, προωθούμε, μεταξύ άλλων, τη διασύνδεση με την παραγωγή και την επιχειρηματικότητα. Στο πλαίσιο αυτής της παρουσίασης θα αναφερθούμε σε δύο χαρακτηριστικά παραδείγματα: α. Στην αξιοποίηση του μικροηλεκτρισμού και των ηλεκτρομαγνητικών πεδίων για την επίτευξη αναλγησίας και την επούλωση ελκών, μέσω της συνεργασίας μας με κορυφαίες αθλητικές ομάδες, και β. Στην πρωτοποριακή ανάπτυξη και παραγωγή υγρών αναπλήρωσης για ηλεκτρονικό τσιγάρο, που αφού τοποθετήθηκαν σε 100 σημεία πώλησης στην Ελλάδα, σύντομα θα εμφανιστούν και σε αγορές του εξωτερικού.

**Κωνσταντίνος Πουλιάς**, Αναπληρωτής Καθηγητής Βιοχημείας, Τμήμα Φαρμακευτικής, Πανεπιστήμιο Πατρών

**12:20 - 13:00****+ Επιχειρώ με Επιτυχία... Παρ' όλες τις Δυσκολίες- 4 Φαρμακοποιοί Καταθέτουν την Εμπειρία τους**

Η κρίση μπορεί να αποτελεί μια εξαιρετική ευκαιρία για να μην σηκώσουμε τα χέρια, να είμαστε αισιόδοξοι και να προχωράμε μπροστά. Οι μαρτυρίες συναδέλφων που κρατούν μια θετική στάση απέναντι στα πράγματα και θα παρουσιαστούν στο παρόν στρογγυλό τραπέζι, απέχουν φυσικά από τη υπάρχουσα στάση του μέσου όρου των φαρμακοποιών αυτή την εποχή στην Ελλάδα. Μπορείτε και εσείς να αλλάξετε διάθεση και να ακολουθήσετε τα βήματά τους;

**Συντονιστής:** Γιάννης Κοντάκος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

**Συμμετέχουν οι Φαρμακοποιοί:**

Ιφιγένεια Κοντού, Αθήνα

Μάριος Αναγνωστόπουλος, Μοσχάτο

Μυρσίνη Σκόνδρα, Πάτρα

Ντίνα Δουβή, Νέα Ερυθραία

**14:00 - 14:40****+ Ο Ρόλος της Ψηφιακής Τεχνολογίας στην Ενδυνάμωση της Σχέσης του Φαρμακοποιού με τον Πελάτη - Ασθενή**

Η σημασία της ενδυνάμωσης της σχέσης του φαρμακοποιού με τον πελάτη – ασθενή στο σημερινό μεταβαλλόμενο περιβάλλον της φροντίδας υγείας είναι αδιαμφισβήτητη. Το θέμα είναι πώς η ψηφιακή τεχνολογία στα χέρια του φαρμακοποιού συμβάλει στην ενδυνάμωση αυτής της σχέσης (ασφάλεια, πληροφόρηση, αποτελεσματικότητα), καθώς και στην ενίσχυση του ρόλου του και την αύξηση της παραγωγικότητας του.

**Συντονιστής:** Κώστας Βαρσάμος, Business Development Manager Greece & Cyprus, Aegate Limited

**Συμμετέχουν:**

Βασίλης Ανυφαντάκης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος ΙΛΥΔΑ Α.Ε.

Θεόδωρος Βλαχάκης, Φαρμακοποιός

Κώστας Δημητρόπουλος, Εμπορικός Διευθυντής CSA Α.Ε.

Νικόλαος Βαρλάμης, Φαρμακοποιός

**Χορηγός Aegate****15:20 - 16:00****+ Ταξιδεύοντας από το Χθες στο Αύριο... Σήμερα**

Ένα δημιουργικό ταξίδι από το χθες στο αύριο μιας σύγχρονης επιχείρησης. Μέσα από ένα διαδραστικό διάλογο με τους πραγματικούς πρωταγωνιστές σε αυτό το ταξίδι, με όλα όσα απασχολούν ή πρέπει να απασχολούν και θέλουν απαντήσεις. Μια ελεύθερη συζήτηση από το χθες, στο σήμερα και το αύριο, με ιδέες, απόψεις και οράματα. Η οργάνωση μιας επιχείρησης δεν μπορεί να αφήνεται στην τύχη, ούτε να καθορίζεται από απρόβλεπτους παράγοντες. Πρέπει να είναι άμεσα διαχειρίσιμη με μεθοδικότητα και σύστημα, για την αγορά, την παραγωγή, τους ανθρώπους, τις καινοτομίες και την διαφορετικότητα! Ας δούμε το αύριο με τα μάτια του μέλλοντος.

**Παρουσιάζουν οι Φαρμακοποιοί:**

Ανδρέας Καλλιβωκάς, Πάτρα

Ανδρομάχη Παπαδοπούλου, Αθήνα

Μιχάλης Πλακογιαννάκης, Αγ. Νικόλαος Κρήτης

Ωραία Μιχαλοπούλου, Καλαμάτα

16:40 - 17:20

### **+ Δίνοντας τη Σκυτάλη του Φαρμακείου από τον Γονέα στο Παιδί.**

#### **Πώς να Διαχειριστούμε τις Συγκρούσεις. Παραδείγματα Φαρμακείων**

Πώς να συνεργαστούν ομαλά, μέλη της ίδιας οικογένειας στο φαρμακείο; Πολύ συχνά σε ένα φαρμακείο συνυπάρχουν ο πατέρας, ο γιός ή και η σύζυγος, αλλά και αδέρφια. Είναι εύκολο να συνεργαστούν; Πώς να πετύχει καλύτερα αυτή η επαγγελματική συμβίωση;

**Συντονιστής:** Μαρία Λυκοργιώτη, Οικονομολόγος, HR Consultant

#### **Συμμετέχουν οι Φαρμακοποιοί:**

Γεωργία Κωνσταντάκου, Αθήνα

Ξένη Καντούνα, Άνοιξη

Παναγιώτης Βασιλόπουλος, Ψυχικό

Φωτεινή Κανάκη, Κηφισιά

Χαρά Τίγκου, Περιστέρι



## Εργαστήρια

**ROOM 1 – 25 Θέσεις – Στο χώρο του Lobby**

### **+ ALES GROUPE**

Σάββατο: 10.00 – 11.00

#### **Ανοιχτή Συζήτηση: «Ο Ρόλος και το Μέλλον του Ελληνικού Φαρμακείου ως Φυσικό Σημείο Εξυπηρέτησης»**

**Συντονιστής:** Θέμης Σαρανταένας, Σύμβουλος Marketing & Ανάπτυξης Μικρών Επιχειρήσεων

Σάββατο: 11.30 – 12.30

#### **Ανοιχτή Συζήτηση: «Ηλεκτρονικό Εμπόριο και Ελληνικό Φαρμακείο. Σήμερα & Αύριο»**

**Συντονιστής:** Θέμης Σαρανταένας, Σύμβουλος Marketing & Ανάπτυξης Μικρών Επιχειρήσεων

**Κρατήσεις θέσεων στην ηλεκτρονική διεύθυνση:** [trainee@alesgroupe.gr](mailto:trainee@alesgroupe.gr) - Α. Κεχαγιά & Α. Μπαράτα T: 210 608 6400

### **+ WINMEDICA**

Σάββατο: 15.00 - 15.40, 16.30 - 17.10, 18.00 - 18.40

Κυριακή: 10.30 - 11.10, 12.30 - 13.10

#### **Σύγχρονη Διαχείριση από τον Φαρμακοποιό**

#### **Ασθενών με Σακχαρώδη Διαβήτη, Αναιμία. Τι Αλλάζει το 2016;**

#### **Η Αντιμετώπιση Τραυμάτων στο Φαρμακείο**

**Κρατήσεις:** Μαρία Βλαχοπούλου T: 210 748 8821 / Εσωτ. 111 - Μαρία Αντωνίου T: 695 783 0241

**ROOM 2 – 50 Θέσεις – Στο χώρο του Lobby**

### **+ AMBITAS Healthcare**

Σάββατο: 15:00-16:30, 17:00-18:30, 19:00-20:30

#### **Γίνε το Σημείο Αναφοράς του Διαβητικού Ασθενή και Ισχυροποίησε το Φαρμακείο σου.**

#### **Καινοτομικό Επιχειρηματικό Σχέδιο από την Harmonium Pharma**

Πώς μπορεί το φαρμακείο να εξελιχθεί σε σημείο φροντίδας του διαβητικού ασθενή;

Ποια τα οφέλη και η προστιθέμενη αξία για το φαρμακείο σας; Τα δεδομένα και η εφαρμογή του σχεδίου σε περισσότερες από 15 χώρες.

**Ugo Cosentino**, Προέδρος & Ιδρυτής της Harmonium Pharma, [www.harmonium-pharma.it](http://www.harmonium-pharma.it)

**Κρατήσεις:** Στέλλα Μαρούση T: 210 682 8810