

## 6. kongres Pharma Profit

### PROGRAM

30. 3. 2017, Aquapalace hotel Prague

**7.30-8.30 Registrace**

**8.30-9.00 Zahájení, úvodní slovo organizátora**

**9.00–10.00 Nejen cesty na vrchol osmitisícovek vyžadují odhodlání a nezměrné úsilí.**

Stovky horolezců se každoročně pokoušejí dosáhnout vrcholů horských velikánů včetně toho nejvyššího, Mt. Everestu, nebo nejobávanějšího v případě hory K2. Nicméně pokořit je se podaří jenom těm nejvytrvalejším, nejdohodlanějším, nejpřipravenějším. A také těm, kteří mají kousek nezbytného štěstí. Radkův příběh je skládanka všech těchto faktorů a jeho zkušenosti a zážitky mohou být příkladem či motivací pro ostatní, ať se zabývají jakoukoliv činností.

*Radek Jaroš, profesionální horolezec*

**10.00- 10.30 Přestávka a autogramiáda knih Radka Jaroše**

**10.30-11.30 Panelová diskuse:**

**Víte, čím se odlišují a kam směřují jednotlivé sítě či uskupení lékáren?**

- vývoj a dění
- zákazník
- odlišení, vymezení vůči konkurenci

*Moderuje: Markéta Grulichová a Jana Hozáková, Atoz Pharma*

*Účastníci: Ing. Lubomír Calta, Magistra lékárny; Mgr. Petr Fiala, Lékárny IPC; Ing. Michal Jurča, Benu Česká republika; Martin Kasa, Pilulka Lékárny; Jaroslav Kozák, Alphega lékárny, Rudolf Matějka, DRFG;*

**11.30-12.15 Nesnažte se své konkurenty kopírovat, buďte originální! Jen tak lze vydělávat.**

Uspěť a prosadit se dnes v podnikání není rozhodně snadné, na trhu jsou silní hráči s ohromnými možnostmi i zdroji. Jak jim čelit? Na čem a proč stavět? Co má a nemá smysl, a jak na tom na konci dne také trochu vydělat?

*Tomáš Poucha, ředitel Marketingového institutu a autor konceptu Show me the money*

**12.15-13.15 Oběd**

**13.15-14.00 Značka v české lékárně aneb dá se na ní vydělat?**

**Exkluzivní výsledky nejnovějšího výzkumu společnosti Datamar**

Jiný pohled na trh lékáren v ČR, a to z hlediska značek, jejichž úkolem je generovat cenovou výhodu pro své majitele. To platí ale pouze za určitých okolností. Exkluzivní výsledky výzkumu odhalí, jaká je situace na tuzemském trhu.

*PhDr. Lenka Mynářová, ředitelka společnosti Datamar International*

**14.00-14.15 Program Nejdůvěryhodnější značka - vítězové**

*Lukáš Matějka, group manager, Atoz Marketing*

**14.15-15.00 Víte, co je typické pro „Milleniály“ a „Stříbrné“? Určitě chodí i k vám do lékárny.**

Komu se říká sobecká generace? Generace Y? Milleniálové? Představíme Vám výsledky výzkumu společnosti Ipsos, které se týkají lidí ve věku 18-30 let. Jak žijí, co konzumují, jaké mají postoje atd. A také čím se odlišují od ostatních věkových skupin. A řeč bude také o dalším rozsáhlém aktuálním výzkumu v cílové skupině pre-seniorů, tzv. Stříbrných. Dozvíte se, co všechno lidé ve věku 55 až 65 dělají, co si myslí, co je pro ně důležité a na co takřikají slyší.

*Kateřina Pokorná, account manager, Ipsos UU*  
*Eva Veisová, executive director, Ipsos UU*

**15.00-15.30 Přestávka**

**15.30-17.00 Odborné a ekonomické rezervy při dispenzační práci v lékárně v případě horečky u dětí**

Přednáška je zaměřena na dispenzační situaci horečka u dětí a vychází z výsledků ukončeného mystery shoppingu, který loni na podzim uskutečnila v 561 lékárnách a 113 prodejnách vyhrazených léčiv společnost Datamar Int. Budou analyzována zjištěná data z pohledu odborné i ekonomické stránky a prezentující poukáže také na nevyužité rezervy v dispenzační práci lékáren.

*PharmDr. Jana Matušková, lektorka dispenzační práce a řízení klíčových procesů v lékárnách*

**17.00 Tombola**

**17.15 Závěr**