

Transition – Votre succès professionnel commence sur le campus Industrie pharmaceutique & Marketing



Formule: Formation continue d'une journée (non créditée)

Date: Samedi le 4 février 2017

Horaire: 9h00 à 17h00 (1 heure de pause pour le dîner)

Endroit: Local N-405-3, pavillon Roger-Gaudry

Pour qui? Pour tous les étudiants souhaitant mieux comprendre : l'industrie pharmaceutique, le marketing et la transition professionnelle

Formateur : Sévan Kaloustian détient un Ph.D en pharmacologie et un DESS en développement du médicament, de l'Université de Montréal. Il est présentement directeur, Stratégie commerciale globale pour la maladie d'Alzheimer chez Janssen Pharmaceutical une division de Johnson & Johnson.

Description:

Cette journée de formation permettra aux étudiants de répondre aux questions suivantes : Quelles sont les particularités du milieu de l'industrie pharmaceutique? Qu'est-ce que le marketing/commercialisation des produits de santé? Comment préparer au mieux sa transition professionnelle sur le campus ?

Cette formation vous permettra de comprendre en quoi consiste le marketing/commercialisation des produits de santé par le biais d'études de cas ainsi que par un partage des bonnes pratiques dans ce domaine. Cette formation favorisera les échanges ainsi que les discussions afin de répondre le plus adéquatement possible aux questions et aux préoccupations des participants.

À la fin de cette journée de formation, vous aurez une meilleure connaissance de l'industrie pharmaceutique, du marketing ainsi que des opportunités offertes sur le campus afin de réussir au mieux votre transition vers votre carrière professionnelle.

Horaire de la journée

- **1 – Mot de bienvenue et introduction: 9h00-9h30**
- **2 – L'industrie pharmaceutique : 9h30-10h30**
 - Définition et portrait de l'industrie aujourd'hui
 - Besoins futurs et développement
- **3 – Le Marketing/commercialisation dans l'industrie pharmaceutique: 10h30-12h00 et 13h00-15h30**
 - Les concepts clés
 - La commercialisation des produits et le cycle de vie
 - Deux moments du Marketing/Commercialisation
 - Études de cas: Recherche et développement
 - Études de cas: Commercialisation des produits
 - Approfondissement de composantes liées à la commercialisation des produits pharmaceutiques.
 - Structure d'une filiale commerciale
 - Le rôle du marketing dans une filiale commerciale
 - Études de cas
- **4- Votre transition – votre succès professionnel commence sur le campus 15h30-17h00**
 - Stratégies
 - Vos ressources
 - Période de discussion

Formulaire d'inscription:

Nom: _____

Prénom: _____

Programme d'études: _____

Adresse courriel: _____

Signature : _____

Coûts d'inscription : 75\$ par participant.

Collation et dîner inclus.

Payable par chèque ou argent comptant à Marie-Hélène Fortin

Le chèque doit être fait au nom de l'Université de Montréal

Local S-442- Pavillon Roger Gaudry

mh.fortin@umontreal.ca

Une attestation de formation pourra être délivrée sur demande.

Pour plus d'informations sur cette formation : Guy.rousseau@umontreal.ca

PLACES LIMITÉES

Les inscriptions (paiement) prennent fin le 27 janvier 2017

Section réservée à l'administration :

Paiement reçu le : _____

Chèque : _____ *Argent comptant :* _____

Paiement reçu par : _____