



Programme enrichi de  
nouveaux concepts & outils



## Formation Professionnelle

# Pharma Strategy & Marketing

9 au 13 février 2026

### **Programme**

Smart Pharma Consulting propose une formation pour les marketeurs et les responsables des forces de vente du secteur pharmaceutique désireux de devenir des « High Performers »

#### **1<sup>er</sup> jour : Réflexions stratégiques appliquées à l'entreprise**

- Évolution du marché pharmaceutique mondial
- Environnement pharmaceutique français (2024 – 2029)
- Analyse des stratégies des « Big Pharma »
- Futur des thérapies digitales

#### **2<sup>ème</sup> jour : Réflexions stratégiques appliquées aux marques**

- Positionnement & Préférence des clients : Approche BPM<sup>1</sup>
- Segmentation dynamique des clients : Approche BPS<sup>2</sup>
- Quelle stratégie pour quelle ambition ?
- Planification stratégique : les 5 pièges à éviter

#### **3<sup>ème</sup> jour : Réflexions opérationnelles appliquées aux marques**

- Définition des parcours clients
- Quels services patients pour quel résultat ?
- Marketing digital et approche omnicanal
- Optimisation des investissements médico-marketing-ventes
- Pilotage des activités (KPI<sup>3</sup> & KEI<sup>4</sup>)

#### **4<sup>ème</sup> jour : Étude et analyse de marchés spécifiques**

- Marketing des médicaments hospitaliers et orphelins
- Marketing des génériques et des « biosimilaires »
- Marketing des produits matures

#### **5<sup>ème</sup> jour : Organisation et management**

- Quel avenir pour la visite médicale ?
- Comment optimiser l'efficacité des forces de vente ?
- Management des équipes médico-marketing-ventes
- Comportement en entreprise

<sup>1</sup> Brand Preference Mix – <sup>2</sup> Behavioral Prescribers Segmentation

– <sup>3</sup> Key Performance Indicator – <sup>4</sup> Key Execution Indicator

## Méthode pédagogique

Méthode pédagogique unique, plébiscitée depuis 32 ans :

- Challenge « éducatif » (rigueur analytique, pertinence des recommandations, structure et qualité des présentations)
- Entraînement des participants à la résolution de problèmes d'entreprises (études de cas et exercices pratiques)
- Coanimation des séances avec 6 professionnels du secteur
- Nombre limité de participants (12 au maximum) afin de favoriser l'échange et d'assurer un encadrement efficace

## Directeur pédagogique

Jean-Michel PENY - **Président de Smart Pharma Consulting**

- **Docteur en Pharmacie, MBA HEC, Master 2 Commerce International, Master 2 Marketing Pharmaceutique**
- **7 ans d'expérience de Direction Générale :**  
Servier International – Novartis Génériques France
- **32 ans d'expérience de Conseil dans le secteur Pharmaceutique :**  
Bain & Co, Arthur D. Little, Kearney, ISO Group/Monitor
- **33 ans d'enseignement et de formation en entreprise :**
  - 1992 – 2014 : **ESCP Business School**
  - 1996 – 2005 : **HEC Business School**
  - 2001 – 2024 : **Faculté de pharmacie, Paris – Saclay**
  - Depuis 2002 : **Smart Pharma Institute of Management**
  - Depuis 2005 : **Chaire ESSEC Santé**
  - 2006 – 2017 : **Faculté de médecine, Sorbonne Université**
  - 2007 – 2013 : **ESSEC Business School / Université Paris Cité**  
[Formation de ~1150 cadres et ~2100 étudiants]
- **43 articles et plus de 150 « position papers » publiés**
- **6 livres publiés depuis 2008 :**
  - “Pharma Marketing Toolbox” (2 éditions)
  - “Le marketing du médicament en question(s)”
  - “Pharma Market Insights & Strategy” (2 éditions)
  - “Pharma Companies Strategies – Key facts & Challenges”

## Programme enrichi par certaines de nos publications récentes<sup>1</sup>

- “Omnichannel best practices”
- “Med reps survival kit”
- “Brand Plans – The 5 pitfalls to avoid”
- “What future for the orphan drug market?”
- “Digital Therapeutics – Challenges for Pharma Companies”
- “Value of Generative AI for pharma companies”
- “KOL engagement planning”
- “Personal brand optimization”
- “Management & Leadership: From theories to practice”
- “How to improve the efficacy of frontline managers”

## Profil des participants

Le programme s'adresse plus particulièrement aux :

- Responsables Marketing, Chefs de Gamme et Chefs de Produits
- Responsables des Études de Marché et “Business Excellence”
- Directeurs des Ventes – Directeurs de Zone ou de Région
- Directeurs des MSL – Medical Advisors

## Durée et Organisation du programme

- Le programme de formation sera organisé en région parisienne sur 5 jours (soit 35 heures) du **9 au 13 février 2026**

## Frais de formation

- Le prix de la formation est fixé à : **9 500 € (HT)** par participant, **tous frais compris** (hors déplacements et hébergement)

## Conditions d'inscription

- Remplir un dossier d'inscription
- Signer une convention de formation professionnelle

Pour tout renseignement, s'adresser à :

Jean-Michel Peny : Tél. : 06 11 96 33 78

E-mail : [jmpeny@smart-pharma.com](mailto:jmpeny@smart-pharma.com)

<sup>1</sup> Position papers téléchargeables sur le site: [www.smart-pharma.com](http://www.smart-pharma.com)