



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^{er} 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^{ème} jour : Réflexions stratégiques appliquées aux marques

- Positionnement & Préférence des clients : Approche BPM¹
- Segmentation dynamique des clients : Approche BPS²
- Quelle stratégie pour quelle ambition ?
- Planification stratégique : les 5 pièges à éviter

3^{ème} 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 (KPI³ & KEI⁴)

4^{ème} jour : Étude et analyse de marchés spécifiques

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

5^{ème} 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

¹ Brand Preference Mix – ² Behavioral Prescribers Segmentation
– ³ Key Performance Indicator – ⁴ 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 récentes¹

- “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

¹ Position papers téléchargeables sur le site: www.smart-pharma.com