



ЗАКРЫТАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА ФАРМКОМПАНИЙ

13 ноября 2026

Swissôtel Красные Холмы, Москва

# УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ В ФАРМЕ

ЧТО МЕШАЕТ ПРЕВРАТИТЬ  
ДАННЫЕ В ПРИБЫЛЬ:  
ЛЮДИ, ПРОЦЕССЫ ИЛИ ТЕХНОЛОГИИ?

ДА Н Н Ы Е → Р Е Ш Е Н И Я → П Р И Б Ы Л Ь

# НОВАЯ ТЕМА ОТ ОРГАНИЗАТОРА, КОТОРЫЙ ЗНАЕТ РЫНОК

«УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ В ФАРМЕ» —  
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ ИЗВЕСТНЫХ  
ПРОЕКТОВ Р-КОНФ «РОСФАРМА ИМ. СЕМАШКО»  
И «ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ФАРМРЫНКЕ?»,  
РАЗРАБОТАННОЕ С ТЕМ ЖЕ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ  
ЭКСПЕРТИЗЫ.

## НАМ ДОВЕРЯЮТ

teva



SERVIER

Pfizer



Акрихин

Binnopharm

NIZH PHARM  
GROUP



Р-ФАРМ

PROMOMED  
Инновации в биофармацевтике

здравсити



Среди участников —  
**топ-менеджмент биг-  
фармы и динамично  
растущих фармкомпаний**



**20+ спикеров**  
из коммерции, маркетинга,  
аналитики и бизнес-  
развития



Программа построена  
**по итогам 30+ глубинных  
интервью с ЛПР компаний**  
ТЕВА, Байер, Сервье,  
Пфайзер, АКРИХИН  
и других.



**Эксклюзивные данные**  
от аналитического  
партнера конференции



**Закрытый офлайн-формат:**  
только руководители,  
принимающие решения

Аудитория и содержание программы сформированы на основе интервью с представителями компаний-лидеров рынка

”

**40% ПОРТФЕЛЯ ВЫПАДАЕТ В ДЕФЕКТУРУ...**  
МЫ ДО СИХ ПОР НЕ МОЖЕМ ПРЕДСКАЗАТЬ РЕАЛЬНУЮ  
ПОТРЕБНОСТЬ РЫНКА. СЕЗОННЫЕ КОЛЕБАНИЯ,  
ПОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ – ВСЁ ОСТАЁТСЯ  
«ЧЁРНЫМ ЯЩИКОМ»

”

**КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЙЛИНГА  
ИЛИ ДИСТАНЦИОННЫХ ВИЗИТОВ?**  
КАНАЛОВ МНОГО, ВЛИЯНИЯ МНОГО,  
А КАК ОЦЕНИТЬ КОНКРЕТНЫЙ КАНАЛ?

”

**КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ –**  
БОРЬБА ЗА РЕСУРС, ЗА ВРЕМЕННОЙ, ЗА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ.  
ЕСЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ОТКЛАДЫВАТЬ –  
ЭТО ГОДЫ УПУЩЕННОЙ ВЫРУЧКИ

# О ЧЁМ БУДУТ ГОВОРИТЬ ТЕ, КТО УПРАВЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТОМ В ФАРМЕ

## БЛОК 1. ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ

Управление результатом в фарме: как синхронизировать стратегию, данные и KPI, чтобы перестать терять выручку

### Что получите:

- взгляд топ-менеджмента на баланс инвестиций и результата

## Блок 2. ИИ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (кейс-сессия + дискуссия)

Как ИИ помогает решать главные задачи продаж, маркетинга и развития

### Что получите:

- реальные кейсы прогнозирования спроса и персонализации продвижения врачам с помощью ИИ

## БЛОК 2.3. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И РИСКИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Безопасный ИИ: как строить ИБ-периметр, соблюдать 152-ФЗ и КИИ и не терять скорость принятия решений

### Что получите:

- разбор реальных угроз 2025–2026 годов и практики защиты данных при работе с внешними ИИ-сервисами

## БЛОК 2.3. ПРАКТИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ПО ИИ

От промптинга до агентов: три управленческих кейса — коммерция, маркетинг, развитие

### Что получите:

- готовые шаблоны промптов под задачи своего сегмента

## БЛОК 3. КЕЙС-СТАДИ

От прогноза к результату: прогнозирование спроса и синхронизация с производством

### Что получите:

- строим сквозное S&OP/IBP-планирование и синхронизируем KPI коммерции, маркетинга и производства

## БЛОК 4. ЗАПУСК ЛОНЧЕЙ

Портфель и продуктовые тренды: как не провалить лонч

### Что получите:

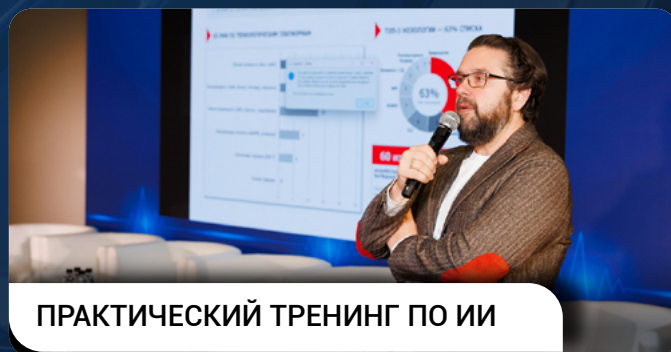
- практику принятия решений о запуске/выводе продукта на гипотетическом портфеле

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ БЛОК. ДОРОЖНАЯ КАРТА ДНЯ

### Что получите:

- зафиксированные top-5 практических шагов от всех спикеров и персональный план внедрения, который забираете с собой

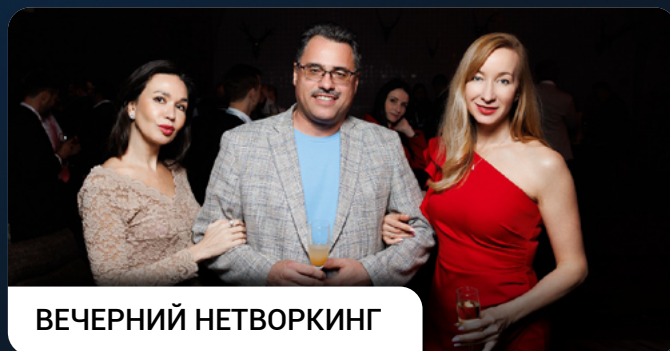
# ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ КОНФЕРЕНЦИИ — ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЯ



ПРАКТИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ПО ИИ



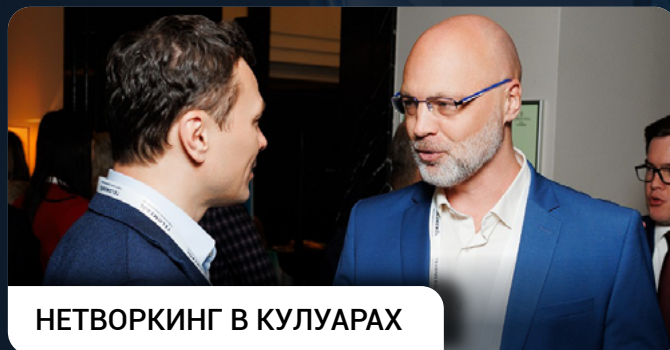
ОТКРЫТЫЕ ДИСКУССИИ С ЛИДЕРАМИ РЫНКА



ВЕЧЕРНИЙ НЕТВОРКИНГ



КЕЙС-СЕССИИ



НЕТВОРКИНГ В КУЛУАРАХ

## ЗАКРЫТЫЙ ФОРМАТ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ —

коммерческих и маркетинговых директоров, директоров по развитию, аналитиков уровня принятия решений. Не операционные специалисты и не вендоры — только те, кто отвечает за результат.

# СТОИМОСТЬ ДЕЛЕГАТСКОГО УЧАСТИЯ

## В СТОИМОСТЬ ВХОДЯТ:

- ДОСТУП К ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЕ
- КОФЕ-БРЕЙКИ
- ОБЕД
- ВЕЧЕРНИЙ НЕТВОРКИНГ
- МАТЕРИАЛЫ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ И 6 МЕСЯЦЕВ ДОСТУПА К КОНТЕНТУ КОНФЕРЕНЦИИ

РЕГИСТРАЦИЯ

ДО 25 СЕНТЯБРЯ

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

**75 000 руб.**

(с НДС — 91 500 руб.)

- При регистрации двух и более делегатов от одной компании — **скидка 15%** на второго и каждого следующего участника (скидки не суммируются).
- При постоплате действует цена последнего актуального периода + **10%**.



Организатор: P-КОНФ

Организатор известных отраслевых проектов  
«РосФарма им. Семашко»  
и «Что происходит на фармрынке?»

Один из ведущих организаторов  
бизнес-конференций на быстрорастущих рынках

Сайт: [pharma-management.ru](http://pharma-management.ru)

Почта: [info@rosconf.ru](mailto:info@rosconf.ru)

Телефон: +7 968 322-91-96

---

## УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОМ В ФАРМЕ

13 НОЯБРЯ 2026 | SWISSÔTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ, МОСКВА