



Povećajte poslovnu izvrsnost, konkurentnost i prepoznatljivost

Kvaliteta ispred svega

ONLINE SEMINAR

Kako prepoznati jesu li promotivni materijali i aktivnosti proizvođača i distributera proizvoda iz ljekarničkog asortimana sukladni zahtjevima - za ljekarne i specijalizirane prodavaonice

Farmaceutska industrija nudi ogroman potencijal za oglašavanje proizvoda, ali istovremeno traži veliku odgovornost i znanje u kreiranju kreativnih rješenja. Proizvodi namijenjeni liječenju ili očuvanju zdravlja dijele se u više kategorija, od kojih svaka ima svoje specifične zahtjeve i pravila oglašavanja. Poznavanje zahtjeva regulative za oglašavanje raznih kategorija proizvoda, omogućit će djelatnicima ljekarne ili specijalizirane prodavaonice prepoznati odgovaraju li promotivni materijali koji su im dostavljeni za izlaganje na prodajnom mjestu važećim zahtjevima za oglašavanje. Također, stečeno znanje će im pomoći u svakodnevnoj komunikaciji s prodajnim i stručnim suradnicima, tj. u procjeni jesu li informacije o proizvodu koje su im pružene usmenim putem usklađene sa zahtjevima za oglašavanje. U oglašavanju ljekarničkih proizvoda najvažniji je prijenos jasne i točne informacije koja ne dovodi u zabludu, osigurava sigurnost krajnjeg potrošača i štiti njegovo zdravlje. Ali, isto tako je važna i zaštita ljekarne od mogućih nepravilnosti u oglašavanju i prezentiranju proizvoda. U ovom seminaru polaznicima će biti prezentirana pravila oglašavanja raznih kategorija proizvoda, a sve će biti praćeno praktičnim primjerima.

Vrijeme održavanja:
25.10.2021.
od 9:00 do 12:30 sati

Predavač:
Sanja Postaj, mag.pharm.

Mjesto održavanja:
virtualna učionica / online seminar

Kotizacija: **750,00 kn + PDV**

Prijava na seminar "online"
ili na e-mail: seminari@supera-kvaliteta.hr

www.supera-kvaliteta.hr
Tel. +385 1 48 40 624
Fax. +385 1 48 32 110

Teme seminara

- ✓ Zahtjevi regulative (EU i Hrvatska) za oglašavanje proizvoda iz kategorija:
- ✓ **Lijekovi:**
 - Što JE, a što NIJE oglašavanje o lijeku
 - Razlike u oglašavanju lijeka prema stanovništvu i prema zdravstvenim radnicima
 - Što oglas o lijeku mora obavezno sadržavati
 - Što nije dozvoljeno i što treba izbjegavati kod oglašavanja o lijeku
 - Specifičnosti („sigurno“, „novo“, „lijeuk izbora“) – pod kojim uvjetima se smiju upotrebljavati
- ✓ **Medicinski proizvodi:**
 - Što se smatra oglašavanjem
 - Koje podatke ne smije sadržavati oglašavanje
 - Koje tvrdnje nisu dozvoljene u oglašavanju
- ✓ **Dodaci prehrani:**
 - Zdravstvene tvrdnje, prehrambene tvrdnje, opće (nespecifične) tvrdnje
 - Prezentiranje i oglašavanje hrane
 - Koje se nedopuštene zdravstvene tvrdnje
- ✓ **Kozmetički proizvodi:**
 - Definicija kozmetičkog proizvoda
 - Zajednički kriteriji za opravdanje tvrdnji koje se koriste u vezi s kozmetičkim proizvodima: poštovanje zakonodavstva, vjerodostojnost, dokazna građa, poštenje, pravednost, donošenje informiranih odluka.
- ✓ **Biocidi:**
 - Obavezne rečenice
 - Izbjegavanje zablude u oglašavanju. Što se ne smije navoditi
- ✓ Javne osobe, zdravstveni radnici, djeca u oglašavanju – da ili ne?
- ✓ Zahtjevi za označavanje proizvoda
- ✓ Kako prepoznati kojoj kategoriji pripada proizvod
- ✓ Gdje i kako provjeriti je li proizvod ispravno stavljen na tržište
- ✓ Prodajni i stručni suradnici i usmeno obavješćivanje



Kome je seminar namijenjen?

Djelatnicima:

- ✓ ljekarni
- ✓ specijaliziranih prodavaonica za promet na malo



Povećajte poslovnu izvrsnost, konkurentnost i prepoznatljivost

Kvaliteta ispred svega

ŽIVOTOPIS PREDAVAČA

Sanja Postaj, mag. pharm. – nakon završene Škole za zdravstvene tehničare, smjer farmaceutski tehničar, diplomirala na Farmaceutsko-biokemijskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i stekla zvanje magistre farmacije. Polaže Državni ispit za magistre farmacije – pripravnike te se zapošljava u privatnoj ljekarni. Nakon dvogodišnjeg stjecanja iskustva u radu s pacijentima, prelazi u manju privatnu tvrtku za trgovinu i zastupanje laboratorijskog i bolničkog asortimana, na poslove vezane uz nabavu i prodaju, suradnju s bolnicama, domovima zdravlja i medicinsko-biokemijskim laboratorijima te uz izradu natječajne dokumentacije. Slijedi sedamnaest godina radnog iskustva u jednoj od vodećih veletrgovin u Hrvatskoj, gdje započinje kao stručni suradnik, a zatim preuzima poslove voditeljice grupe proizvoda raznih partnera u području bezreceptnih lijekova, dodataka prehrani i kozmetičkih proizvoda. Unazad nekoliko godina preuzima odgovornosti odgovorne osobe za proizvodnju te radi na mjestu voditeljice medicinskih poslova, što uključuje osiguravanje da se lijekovi promoviraju tako da su partnerima i potrošačima dostupne točne, uravnotežene i važne informacije; odgovaranje na medicinska pitanja o lijekovima; podršku marketingu kroz detaljno pregledavanje i odobravanje promo materijala te provjeru referenci; provjeru usklađenosti marketinških aktivnosti s regulativnim zahtjevima i svim primjenjivim kodeksima etičkog ponašanja; aktualiziranje i usklađivanje odgovarajućih SOP-ova, radnih uputa i obrazaca te suradnju s nadležnim institucijama. Odnedavno se, u okrilju vlastite tvrtke, bavi savjetovanjem u području stavljanja na tržište i oglašavanja proizvoda iz ljekarničkog asortimana. Dodatno obrazovanje uključuje završene brojne edukacije iz područja poslovnog pregovaranja, prodajnih vještina, marketinga, dobre distribucijske prakse, dobre proizvođačke prakse, kozmetovigilancije i farmakovigilancije, sustava upravljanja kvalitetom prema zahtjevima norme HRN EN ISO 9001:2015, sustava upravljanja okolišem prema zahtjevima norme HRN EN ISO 14001:2015, dobre kliničke prakse i farmaceutskog sustava kvalitete.