







CORSO EXECUTIVE  
**MARKETING FARMACEUTICO E  
INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

-  **Attestato in Marketing Farmaceutico e Intelligenza Artificiale**
-  **AI-Powered Marketing Lab**
-  **Business Case Continuativo**
-  **4 Moduli - 16 ore**

**EDIZIONE 2026**

**Corso Executive online Formula Weekend - Full Interactive e-learning Session**

# RAZIONALE DEL PROGETTO

**Pensare è gratis.** Lavorare nel marketing farmaceutico oggi significa conoscere metodo, strumenti e modelli di marketing strategico e operativo, ma anche comprendere mercati, dinamiche aziendali e processi decisionali in un contesto regolato, competitivo e in profonda trasformazione biotecnologica e digitale.

L'Intelligenza Artificiale rappresenta un elemento di forte discontinuità: sta cambiando il modo in cui si analizzano i dati, si generano insight, si costruiscono scenari e si supportano le decisioni.

Per questo, oggi è fondamentale rafforzare i fondamenti del marketing farmaceutico, sviluppare pensiero strategico e capacità critica, integrando al tempo stesso strumenti di AI per potenziare analisi, strategia e piani.

Il **Corso Executive in Marketing Farmaceutico e Intelligenza Artificiale** ha l'obiettivo di aggiornare e rafforzare queste competenze, sviluppando skill utili a integrare l'utilizzo intelligente dell'AI nel processo di marketing e creando un vantaggio competitivo reale nel contesto professionale.

## OBIETTIVO FORMATIVO

Il percorso formativo accompagna i partecipanti lungo le principali fasi del processo di marketing farmaceutico: definizione degli obiettivi, analisi strategica, costruzione della strategia, comunicazione di brand e piani d'azione.

Il Corso Executive in Marketing Farmaceutico e Intelligenza Artificiale mira ad **aggiornare le competenze apprese di marketing Farmaceutico**, aggiornandole con un approccio che prevede di integrare l'utilizzo dell'AI nei processi di lavoro in modo consapevole, efficace e coerente con il contesto farmaceutico, favorendo una sinergia concreta tra intelligenza umana, metodo e intelligenza artificiale.

# METODO DI STUDIO CON IL BUSINESS CASE CONTINUATIVO

Il **Metodo di studio combina didattica, applicazione pratica e lavoro di gruppo su un business case continuativo** in ambito farmaceutico, affrontato attraverso due simulazioni parallele. Il business case viene affrontato in parallelo seguendo il metodo strutturato di marketing e pensiero strategico e poi lo stesso business case viene affrontato con l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale.

Il percorso si basa su un principio chiave: **prima il metodo, poi l'AI**. I partecipanti rafforzano il pensiero strategico e i fondamenti del marketing farmaceutico, applicandoli concretamente al business case. Solo dopo aver consolidato il metodo, lo stesso viene applicato con il supporto e il potenziamento dell'Intelligenza Artificiale.

Con la guida del docente, i partecipanti sperimentano l'AI per supportare analisi, generare insight, esplorare scenari e migliorare efficacia ed efficienza del processo di marketing.

Questo approccio consente di sviluppare capacità critica nella valutazione degli output dell'Intelligenza Artificiale, evitando un utilizzo passivo o superficiale della tecnologia.

**L'AI diventa così uno strumento al servizio del pensiero, non un suo sostituto.**

Il risultato è un **percorso concreto e distintivo**, che forma professionisti capaci di integrare marketing farmaceutico, pensiero strategico e AI in modo consapevole, critico ed efficace.



# AI-POWERED MARKETING LAB

**La parte sull'Intelligenza Artificiale** sarà sviluppata attraverso strumenti specifici per supportare la didattica e l'applicazione del marketing nel settore farmaceutico che guidano l'applicazione del metodo, suggerendo progressivamente fasi di lavoro, insight, analisi e possibili direzioni strategiche. Gli strumenti saranno utilizzati direttamente dal docente e i partecipanti lavoreranno insieme sulla valutazione degli insight generati e sul loro utilizzo a supporto di decisioni assistite dall'AI.

**Gli output generati dall'Intelligenza Artificiale vengono valutati, validati e approvati dal pensiero umano.** Ciò che viene validato diventa patrimonio per le fasi successive del lavoro, permettendo di generare insight sempre più coerenti e suggerimenti strategici più evoluti.

In questo modo, **il business case diventa un laboratorio concreto per sperimentare la sinergia tra metodo, pensiero umano e AI**, potenziando la qualità delle analisi e delle decisioni strategiche.

Il metodo appreso potrà poi essere **applicato anche all'utilizzo di piattaforme AI generaliste o di strumenti disponibili nella realtà lavorativa**, comprendendone limiti e potenzialità.

Gli strumenti di Intelligenza Artificiale utilizzati rappresentano un ambiente didattico **AI-driven**, guidato e specialistico, per apprendere, sperimentare e trasferire l'approccio **AI-powered** al lavoro quotidiano del marketer farmaceutico.

# COMPETENZE E APPLICAZIONI PRATICHE

Al termine del percorso, i partecipanti avranno rafforzato il metodo di marketing farmaceutico e acquisito competenze pratiche che integrare l'AI nei processi di lavoro di marketing farmaceutico e il suo utilizzo in modo consapevole ed efficace.

In particolare, saranno in grado di:

- **Effettuare** analisi strategiche in modo più strutturato ed efficiente;
- **Definire** strategie di marketing e di brand efficaci;
- **Utilizzare** l'AI per supportare analisi e decisioni;
- **Valutare** criticamente gli output generati dall'AI;
- **Migliorare** efficacia, velocità e qualità del processo di marketing;
- **Integrare** approccio umano, metodo strategico e strumenti AI nel lavoro quotidiano del marketer farmaceutico.

## A CHI È RIVOLTO IL CORSO EXECUTIVE

- ✓ **Diplomati ISTUM Pharma del Master MAMS** in Management Farmaceutico (Marketing, Market Access & Sales), che vogliono aggiornare le proprie competenze e affiancare al titolo già conseguito un'ulteriore certificazione in Marketing Farmaceutico e Intelligenza Artificiale
- ✓ **Professionisti che hanno frequentato altri Master in Marketing Farmaceutico**, interessati ad approfondire le proprie competenze alla luce della trasformazione digitale e della diffusione dell'AI nel marketing
- ✓ **Product Manager, Brand Manager, Marketing Manager** e altri profili marketing delle aziende farmaceutiche che vogliono costruire competenze di ultima generazione, unendo capacità strategica, pensiero critico e uso consapevole dell'Intelligenza Artificiale

# IL DOCENTE



Il **Dott. Michele Barletta** vanta oltre 25 anni di esperienza nel settore healthcare e farmaceutico in aziende multinazionali quali Sanofi, AstraZeneca, GSK e Ammirall, con ruoli dirigenziali e di leadership in marketing, sales e-business management. Esperto di marketing strategico, launch excellence e trasformazione del business, è Presidente di BioPharma Network – Associazione Manager del Farmaceutico, Presidente di WOMA Forum e Direttore Scientifico di ISTUM Pharma.

Promuove l'integrazione dell'AI nei processi decisionali e nello sviluppo delle competenze manageriali.

È inoltre consulente di aziende digitali impegnate nell'applicazione di AI, promotore dell'Osservatorio Act4AI sull'adozione dell'Intelligenza Artificiale nel comparto farmaceutico. La sua filosofia, sintetizzata nel concetto «Pensare è Gratis», richiama l'importanza di allenare pensiero critico, metodo e responsabilità decisionale nell'era dell'AI per generare valore reale nelle aziende farmaceutiche e per il sistema: per lui l'Intelligenza Artificiale non sostituisce il pensiero umano, lo potenzia.

## PROGRAMMA DIDATTICO

4 Moduli · 16 Ore · 2 Weekend

### Modulo 1

#### MARKETING STRATEGICO E INTELLIGENZA ARTIFICIALE - Parte Prima

- ✓ Analisi strategica del mercato farmaceutico
- ✓ Business case e laboratorio AI

### Modulo 2

#### MARKETING STRATEGICO E INTELLIGENZA ARTIFICIALE - Parte Seconda

- ✓ Costruzione della strategia di marketing
- ✓ Business case e laboratorio AI

### Modulo 3

#### STRATEGIA DI BRAND E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

- ✓ Posizionamento e strategia di comunicazione
- ✓ Business case e laboratorio AI

### Modulo 4

#### MARKETING OPERATIVO E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

- ✓ Progettualità di marketing farmaceutico
- ✓ Business case e laboratorio AI conclusivo
- ✓ Final coaching
- ✓ Test Finale

# TITOLI RILASCIATI E STRUTTURA

**L'obiettivo è formare marketer evoluti per il settore farmaceutico:** professionisti competenti, preparati e credibili, consapevoli dell'evoluzione del settore e dotati di competenze distintive, ricercate e immediatamente spendibili in azienda nell'era dell'AI.



**Durata complessiva:** 16 ore

**Formula:** weekend in live streaming

**Giorni e orari:** sabato e domenica, 9.30 – 13.30

**Edizione:** ottobre 2026

**Calendario:** 10, 11, 17 e 18 ottobre 2026

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione al **Corso Executive in Marketing Farmaceutico e Intelligenza Artificiale** è pari a **€700,00 oltre iva (totale € 854,00)**.

**“Per gli Ex Partecipanti (a titolo privato) dei Master in campo farmaceutico di ISTUM è prevista una quota agevolata di € 600,00 oltre iva (ovvero € 732,00 iva inclusa)”.**

Tale quota comprende la partecipazione a tutte le giornate didattiche del corso, il conseguimento dei titoli/certificazioni previste, nonché il materiale didattico in formato digitale.

Nella scheda di partecipazione sono presenti tutte le informazioni amministrative per perfezionare la propria iscrizione.

# TECNOLOGIA BLOCKCHAIN

proprietaria di ISTUM

Uno degli elementi più innovativi e distintivi di ISTUM è la certificazione dei titoli attraverso tecnologia Blockchain proprietaria.

Una modalità concreta, sicura e all'avanguardia per attestare la frequenza e i risultati di un percorso Executive.



#### **Convalida Immediata 365 Giorni**

Attestati e diploma di Master sono registrati in blockchain e validabili in tempo reale, garantendo verificabilità istantanea in qualsiasi momento dell'anno



#### **Trasparenza Senza Compromessi**

La blockchain tiene traccia dei progressi formativi, rendendo ogni passaggio certificato e inattaccabile, con piena trasparenza del percorso



#### **Tutela della Privacy**

I partecipanti mantengono il pieno controllo dei propri dati e dei titoli conseguiti, con massima protezione delle informazioni personali



#### **Visibilità Internazionale**

I titoli possono essere condivisi con aziende ed enti di certificazione, facilitando il riconoscimento delle competenze acquisite a livello globale



ISTUM Pharma è una divisione di ISTUM Istituto di Studi di Management altamente specializzata in campo farmaceutico. Le direzioni scientifiche dei master pharma e le faculty sono costituite da professionisti del settore farmaceutico con significative esperienze nel contesto farmaceutico attuale e quindi capaci di comprendere le esigenze formative necessarie a sviluppare le competenze dei partecipanti e il loro sviluppo professionale in ambito farmaceutico.

I master in area pharma sono finalizzati a coprire diversi e specifici fabbisogni formativi: in ambito marketing & sales, direzione medica, market access e ricerca clinica, affari regolatori, quality assurance e project management.



I contenuti presenti all'interno di questo Bando sono da considerarsi aggiornati alla data di stampa e hanno un valore non vincolante circa le caratteristiche del percorso formativo, che potrebbe subire variazioni. A tal fine, si prega di visionare i contenuti costantemente aggiornati e disponibili sul sito [www.istum.it](http://www.istum.it) che rappresenta l'unico riferimento valido.

## ISTUM PHARMA

Sede Legale: P.zza della resistenza, 3 50018  
Scandicci (FI) E-Mail: [info@istum.it](mailto:info@istum.it) - Web:  
<http://www.ISTUM.it> P.IVA 14345891007 - N.ro REA FI  
- 654870

