

# Der Multichannel- Pharma-Vertrieb

---

So optimieren Sie Ihre Arzt-Beziehungen mit verschiedenen Kommunikationskanälen

## DIE THEMEN

- Veränderung der gewünschten Kommunikationskanäle - Was kommt, was bleibt?
  - Verändertes Informationsverhalten von Ärzten
  - Situationsbasierte Verknüpfung von Kommunikationskanälen (E-Mail, Fortbildungen, HCP-Portale und Co.)
  - Storytelling und E-Detailings zur optimalen Nutzung der kurzen Gesprächszeit mit Ärzten
  - Intelligente Unterstützung des Pharma-Vertriebs durch digitale Tools - Beispiel "PharmaPilot"
- 

## IHRE REFERENTEN

### **Ihno Fokken**

esatum GmbH,  
Berlin

### **Holger Schönecker**

Pharmakon Software GmbH,  
Karlsruhe

### **Moritz Bayer**

Johnson & Johnson GmbH,  
Neuss

# Der Multichannel-Pharma-Vertrieb

---

## Ziel des Seminars

Die Corona-Krise hat Pharmaunternehmen dazu gezwungen, die Betreuung von HCPs neu auszurichten. Beim Pharma-Außendienst ist dadurch vermehrt Multi-Channel-Expertise als auch eine zunehmende produktübergreifende Beratungsqualität gefragt. Um den Pharma-Außendienst auf sich verändernde Anforderungen vorzubereiten, werden im Rahmen unseres Online-Seminars folgende Fragen beantwortet und diskutiert:

- Welche Trends lassen sich mittelfristig bei gewünschten Kommunikationskanäle von Ärzten erkennen?
- Wie wird der Außendienst zum Multi-Channel-Experten? Wie kann er dabei durch digitale Tools bestmöglich unterstützt werden?
- Wie kann die kurze Gesprächszeit mit dem Arzt optimal genutzt werden?

---

## Teilnehmerkreis

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere an Mitarbeiter/innen des Pharma-Vertriebs, welche Ihre Aktivitäten über verschiedene Kommunikationskanäle hinweg steuern müssen.

## IHRE REFERENTEN



**Ihno Fokken**  
esanum GmbH,  
Berlin

Chief Commercial Officer



**Moritz Bayer**  
Johnson & Johnson GmbH,  
Neuss

Head of Sales (Fieldforce Self Care & KAM Wholesale) Germany & Austria



**Holger Schönecker**  
Pharmakon Software GmbH,  
Karlsruhe

Geschäftsführender Gesellschafter

---

## Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Online-Seminar

- wissen Sie, wie Sie verschiedene Kommunikationskanäle intelligent zu einer schlüssigen KOL-Experience verbinden können.
- wissen Sie, wie Sie mit Storytelling und E-Detailings die Gesprächszeit mit Ärzten optimal nutzen können.
- erfahren Sie, wie digitale Tools den Pharma-Vertrieb effektiv unterstützen können.

# So optimieren Sie Ihre Arzt-Beziehungen

---

## Ihr Programm von 09:00 - 15:45 Uhr

09:00 Uhr Begrüßung und Vorstellungsrunde

09:15 Uhr

### Neue Herausforderungen im Pharma-Vertrieb

Ihno Fokken

- Veränderung der gewünschten Kommunikationskanäle - Was kommt, was bleibt?
- Verändertes Informationsverhalten von Ärzten
- Verbindung von digitaler Ansprache mit Besuchen vor Ort

10:30 Uhr Pause

10:45 Uhr

### One KOL-Experience - Intelligente Verknüpfung von Kommunikationskanälen

Ihne Fokken

- Welcher Kanal passt zu welchem Anlass? Welchen Mehrwert haben die Kanäle für den Arzt?
  - E-Mail
  - Telefonat
  - Videokonferenz
  - Messenger
  - Fortbildungen/Kongresse
  - HCP-Portale
  - Besuch vor Ort

11:45 Uhr Pause

11:50 Uhr

### Fortsetzung One KOL-Experience - Intelligente Verknüpfung von Kommunikationskanälen

12:15 Uhr Mittagspause

13:15 Uhr

### Storytelling und E-Detailings - wie Sie die kurze Gesprächszeit mit Ärzten optimal nutzen

Moritz Bayer

14:30 Uhr Pause

14:45 Uhr

### Praxisbeispiel PharmaPilot - wie intelligente Software den Vertriebsmitarbeiter unterstützen kann

Holger Schönecker

- Übersicht über Präferenzen des Arztes (Sprechzeiten, präferiertes Medium etc.)
- Kontaktmanagement und Besuchsdokumentation - Wie können Arzt-Gespräche über multiple Kanäle sinnvoll vor- und nachbereitet werden?
- Auftragserfassung
- eDetailing

15:45 Uhr Ende des Online-Seminars

# Der Multichannel-Pharma-Vertrieb

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2102283

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

11. Februar 2021 Online

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  
 per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 11. Februar 2021 Online

09:00 - 15:45 Uhr Online-Seminar

### Gebühr:

€ 900,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download  
und Zertifikat

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Ablauf eines Online-Seminars

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Sie erhalten vorab eine kurze Anleitung zur Nutzung von Zoom Online-Seminaren.
- Wir senden Ihnen die Zugangsdaten einige Tage vor Seminarbeginn via E-Mail zu.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



### Leila Grupp

Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

