

Der Produktmanager

360°-KnowHow für das professionelle Pharma-Produktmanagement

Themen

- Richtige Ansprache der Key Accounts
- AMG, HWG und Kodizes – Kompaktes Rechts-Update
- NCE, Generika oder OTC – die richtige Strategie für das Produktmanagement
- Produktmanagement zwischen Kreativität und Projektzwängen
- Kommunikation und Konfliktmanagement im Team

Die „Must Haves“
für das Pharma-
Produktmanagement

Ihre Referenten

Dr. Hans-Volker Eichler

Hamburg

Dr. Kilian Franer, MSc.

Unternehmensberater,
Mediator und Managementtrainer,
Wien

Dr. Tobias Gantner, MBA

Bayer Vital GmbH,
Leverkusen

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Dr. Dinah Murad

med2market,
Tübingen

Ralf Schlautmann

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH,
Berlin

Ziel des Lehrgangs

Der neue Lehrgang speziell für Produktmanager im Pharmaunternehmen vermittelt kompakt Praxiswissen und macht Sie fit für Ihre tägliche Arbeit.

Am ersten Tag stehen die Berührungspunkte mit dem Key Account Management auf dem Programm. Außerdem erhalten Sie ein Rechts-Update in Sachen HWG, AMG und Kodizes.

Der zweite Tag fokussiert auf Market Access und die richtigen Marketingstrategien für NCEs, Generika und OTC-Arzneimittel sowie die Zusammenarbeit mit Außendienst und Vertrieb und die Steuerung von Agenturen.

Tipps für professionelles Projektmanagement und Kommunikationstraining bilden den Schwerpunkt des dritten Tages und runden den Lehrgang ab.

Teilnehmerkreis

Dieser Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie aus den Bereichen Produktmanagement, Marketing, Vertrieb und Gesundheitspolitik.

Insbesondere Produktmanager, die bereits erste Berufserfahrung sammeln konnten, werden vom Lehrgang profitieren.

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 20 Personen begrenzt. Diese Limitierung ist ein Qualitätsmerkmal der FORUM-Seminare und ermöglicht den Teilnehmern einen intensiven Austausch untereinander und mit den Referenten.

13. Mai 2013, 9.00-17.00 Uhr



Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang, Köln

Rechtsanwalt



Ralf Schlautmann

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH,
Berlin

Director Key Account Management Retail

Key Accounts und ihre richtige Ansprache

Ralf Schlautmann

- Ärzte & Ärzteverbände
- Krankenkassen
- Apotheker
- Patienten/Patientenorganisationen

Key Account Management in der Praxis

Ralf Schlautmann

- Krankenkasse: Wann ins Boot holen?
- Ärztenetze – Partner in der IV und sonst?
- Key opinion leader management
- DtC – was ist jetzt unter dem Pharma Package möglich?

Erstellung und Konzeption von Werbemitteln für Fachkreise und Patienten

Alexander Maur

- Grenzen zulässiger Werbung: Publikumswerbeverbote
- Irreführende und vergleichende Werbung
- Pflichtangabenerfordernisse
- Arzneimittelwerbung im Internet
- Werbegaben und Zuwendungen - Rechtliche Optionen und Grenzen
- Rechtsfolgen und Rechtsverfolgung bei Gesetzesverstößen

...was Sie als Produktmanager sonst noch hinsichtlich AMG, HWG und Kodizes wissen sollten!

Alexander Maur

14. Mai 2013, 9.00-17.00 Uhr



Dr. Hans-Volker Eichler

Hamburg

verfügt über langjährige Erfahrungen in der Pharmabranche, zuletzt als Leiter Marketing & Vertrieb



Dr. Tobias Gantner, MBA

Bayer Vital GmbH,
Leverkusen

Leitung Market Access

NCE-Arzneimittel: Roadmap zum erfolgreichen Market Access

Dr. Tobias Gantner, MBA

- Frühe Nutzenbewertung & Preisverhandlungen
- Pre-Marketing-Aktivitäten aus Sicht des Market Access
- Die Value Message als Kern des Nutzendossiers und der Marketingstrategie
- Market Access 2.0 und die Zukunft des Pharmageschäftsmodells

Generika: Ausschreibungen, Rabattverträge und kein Ende

Dr. Hans-Volker Eichler

- Vertrag statt Marketingplan?
- Sieger im Rabattvertrag – können Sie sich auch in der Apotheke durchsetzen?
- Rabattvertrag ging an die Konkurrenz – was nun?

Der Marketing-Mix im OTC-Marketing

Dr. Hans-Volker Eichler

- Abgrenzung OTC-Arzneimittel – NEM – Kosmetika
- Switch RX to OTC
- Welche Preisbildung ist möglich?
- Großhandel vs Direct-to-pharmacy
- Apotheken-Kooperationen, Internetapotheken
- Internet und Social Media

Der Produktmanager an der Schnittstelle zu Außendienst und Vertrieb

Dr. Hans-Volker Eichler

- Kooperation mit dem Außendienst
- Zusammenarbeit mit
 - Vertriebsleiter, Informationsbeauftragtem

Steuerung von Agenturen und Dienstleistern

Dr. Hans-Volker Eichler

- Auswahl, Coaching, Steuerung, Vergütung

Strategieinstrumente „revisited“

Dr. Tobias Gantner, MBA

- SWOT- und Portfolioanalysen
- Strategisches Pricing

15. Mai 2013, 9.00-17.00 Uhr



Dr. Kilian Franer, MSc.

Wien

Unternehmensberater,
Mediator und Managementtrainer



Dr. Dinah Murad

med2market,
Tübingen

Consultant für Scientific- und
Medical-Marketing

Produktmanagement zwischen Kreativität und Projektzwängen

Dr. Dinah Murad

- Pharma-spezifische „Bottle-Necks“ – Regulatory, Legal und Medical
- Die Determinanten eines Launchplans
- Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit: Schnittstellen mit F&E, Med.Wiss. etc.
- Erfolgsfaktoren interdisziplinärer Projektteams
- Projektstart (Kick off)
- Definition von Verantwortlichkeiten (Aufgabenverteilung, Budget, Timing)
- Meetings und Monitoring, Meilensteine
- Führen von Projektteams
- Arbeiten in internationalen Projekten und Projektteams
- Head-Quarter- vs. Country-Projekte

Kommunikation und Konfliktmanagement im Team

Dr. Kilian Franer, MSc.

- Durch zielführende Gesprächsführung zum Erfolg
- Zuhören und Fragen als wichtige Kommunikationsinstrumente
- Gestik, Mimik und Körpersprache und ihre Bedeutung
- Gesprächstechniken
- Orientierungshilfe für Mitarbeiter-, Feedbackgespräche und Co.

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

Der Produktmanager
13.-15. Mai 2013 in Köln

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Anmeldeformular

■ Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**

■ **Tagungs-Nr. 13 05 290**

■ Internet:

www.forum-institut.de

■ Termin/Veranstaltungsort:

13.-15. Mai 2013

1. Tag: 8.30 Uhr Registrierung, 9.00-17.00 Uhr Seminar

2. und 3. Tag: 9.00-17.00 Uhr Seminar

Dorint am Heumarkt

Pipinstr. 1 · 50667 Köln

Tel. +49 221 2806-0 · Fax +49 221 2806-1111

■ Gebühr:

€ 2.150,- (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Lehrgang und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Vanessa Schlenga

Konferenzmanagement Pharma

Tel. +49 6221 500-695

E-Mail: v.schlenga@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.