

Digitale Vermarktung und Markenführung im OTC-Bereich

DIE THEMEN

- OTC-Markenpositionierung
- Digitale Vermarktung - darauf müssen sie aus rechtlicher Sicht bei Social Media, Apps und Co. achten
- Heilmittelwerberechtliche Eckpfeiler im OTC-Marketing
- Zusammenarbeit mit Apotheken vor Ort
- Digitalisierung des Apothekenmarktes und praktische Implikationen
- Zusammenarbeit von Sales Force & Key Account

IHRE REFERENT*INNEN

Moritz Bayer

Intervisory GmbH, Berlin

Gerald Peter

Carada Strategy, Baden-Baden

Dr. Roland Wiring

CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB, Rechtsanwalt & Partner, Hamburg

Sascha Keller

Xperience Digital, Digital Marketing Expert (Freelancer)

Daniel Schaller

good healthcare group, Berlin

Dr. Arno Wilhelm

Jäger Health GmbH - an IQVIA business, Köln

Ziel des Online-Seminars

Eine hohe Markentreue und niedrige F&E-Kosten machen den OTC-Markt für Pharmaunternehmen attraktiv.

Doch wie wird Ihre OTC Marke relevant und wettbewerbsfähig und das trotz begrenztem Budget? Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind beim (digitalen) Marketing & Vertrieb zu beachten? Wie wird eine Zusammenarbeit mit Präsenz- und Versandapotheken erfolgsversprechend? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen unseres Online-Seminars beantwortet und diskutiert.

Wer sollte teilnehmen?

Sie sind im Unternehmen für OTC-Präparate verantwortlich und wollen Ihre Produkte erfolgreich positionieren und verkaufen? Dann holen Sie sich in unserem Online-Seminar das nötige Know-how!

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar....

- erhalten Sie Tipps zur Markenpositionierung für Neueinführungen und etablierte Marken - auch mit begrenztem Budget
- sind Sie hinsichtlich rechtlicher Rahmenbedingungen in der (digitalen) Vermarktung von OTC auf dem neuesten Stand
- erhalten Sie Anregungen zur integrierten Kommunikation zwischen Marketing & Vertrieb sowie zwischen Sales Force und KAM
- erhalten Sie Anregungen zur Zusammenarbeit mit Versandapotheken

IHRE REFERENT*INNEN



Moritz Bayer
Intervisory GmbH, Berlin
Geschäftsführer



Gerald Peter
Carada Strategy, Baden-Baden
Inhaber



Dr. Roland Wiring
CMS Hasche Sigle Partnerschaft
von Rechtsanwälten und
Steuerberatern mbB, Hamburg
Rechtsanwalt & Partner



Sascha Keller
Xperience Digital,
Digital Marketing Expert



Daniel Schaller
good healthcare group,
Berlin
Director Sales & Business
Development



Dr. Arno Wilhelm
Jäger Health GmbH - an IQVIA
business, Köln
Geschäftsführer

Ihr Programm im Überblick

Tag 1: 09:00 - 15:45 Uhr

Der deutsche OTC-Markt in Zahlen

Moritz Bayer

Heilmittelwerberechtliche Eckpfeiler im OTC-Marketing

Roland Wiring

- Abgrenzungsfragen
- Aktuelle rechtliche Entwicklungen
- Irreführende Werbung
- Anfragen von Fachkreisen und Laien
- Dachmarkenkonzepte
- Zuwendungen und Werbeabgaben

Fokus Digitale Vermarktung - Rechtsgrundlagen

Roland Wiring

- Internet, Social Media, Apps & Influencer
- Haftung und Verantwortlichkeiten
- Datenschutz

Wie wird Ihre OTC Marke relevant und wettbewerbsfähig?

Gerald Peter

- Zielgruppenverständnis
- Wettbewerbsanalyse
- Die Markenpositionierung

Wie wird die Marke trotz begrenzter Budgets wahrgenommen?

Gerald Peter

- Brandmanagement-Tools zur Entwicklung eines wettbewerbsfähigen Marketingplans
- Der Brandplan

Tag 2: 09:00 - 17:30 Uhr

Mit emotionalen Geschichten zur erfolgreichen Kampagne

Sascha Keller

- Der rote Faden im Marketingmix
- Die kompakte (Helden)Story: Gesundheit im Fokus

Kanalauswahl im OTC Online Marketingmix

Sascha Keller

- Websites und Landingpages
- Performancemessung
- Monitoring & Reporting

Besondere Kommunikationsmaßnahmen

Sascha Keller

- Von e-Commerce, Versandhandel, eDetailings und HCP Softwaresysteme
- Programmatic Advertising und Data Driven Marketing

Omni-Channel-Sales – optimale Betreuungserlebnisse für die Apotheke schaffen

Daniel Schaller

- Der richtige Einsatz von Sales Force & Key Account
- Virtuelle Betreuung durch eReps
- Kompetenzen steigern durch Capability Training

Zusammenarbeit mit Apotheken vor Ort und Digitalisierung des Apothekenmarktes

Arno Wilhelm

Digitale Vermarktung und Markenführung im OTC-Bereich

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23022210

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

28. Februar - 1. März 2023 - 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:

28. Februar - 1. März 2023 - online
Tag 1: 09:00 - 15:45 Uhr
Tag 2: 09:00 - 17:30 Uhr

Gebühr:

€ 1.890,00 (+ 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.
- Die Einwahldaten, elektronische Dokumentation sowie alle weiteren erforderlichen Informationen finden Sie in Ihrem Kundenaccount.
- Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich.
- 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: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

