

KPIs in der Pharma-Vertriebssteuerung

Lösungen für Planung, Implementierung & Monitoring von
Key Performance Indicators

Die Themen

- Gängige KPIs - Pro's & Cont's
- Nachhaltige KPIs festlegen und Umsetzung sicherstellen
- Kommunikation an den Außendienst: KPIs richtig vermitteln
- Monitoring-Tools in der Praxis
- Führungstechniken bei der Umsetzung der KPIs

Mit integrierten Workshops
für noch mehr Praxisnähe!

Ihre Referenten



Karl Knab
Knab Kommunikation,
Hatten



Dr. Heike Niermann
Almirall Hermal GmbH,
Reinbek

Ziel des Seminars

Vor dem Hintergrund von Kosteneinsparungen stellt sich gerade auch im Pharma-Vertrieb immer häufiger die Frage "lohnt sich der Besuch beim Arzt überhaupt noch?" Zur Beantwortung dieser Frage können Key Performance Indicators (KPIs), die ein wichtiges Controlling- und Steuerungsinstrument darstellen, herangezogen werden. Dazu müssen aber zunächst geeignete Erfolgskennzahlen definiert werden, die es ermöglichen, die Performance der Vertriebsmitarbeiter zu beurteilen.

Das Seminar zeigt Lösungen auf, wie Sie die richtigen KPIs festlegen, implementieren und überprüfen. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die transparente Vermittlung von KPIs und die Kommunikation mit den beteiligten Mitarbeitern gelegt.

Die in das Seminar integrierten Workshops sorgen für die direkte Anwendung des Gelernten in der Praxis - Sie erhalten wertvolle Tipps für die Umsetzung in Ihrem Arbeitsalltag.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Leiter und Mitarbeiter der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus den Bereichen

- Vertrieb
- Außendienst

und aus den angrenzenden Bereichen Marketing, Produktmanagement, Key Account Management sowie aus der Geschäftsführung.

Ihre Referenten



Karl Knab
Knab Kommunikation,
Hatten

Herr Knab ist Betriebswirt und arbeitet als selbständiger Coach und Trainer für Führung und Verkauf hauptsächlich im Bereich Pharma. Er hat langjährige Erfahrung im Pharma-Vertrieb (insb. in der Führung von Außendienstern). Daneben hat er umfangreiche Erfahrung in der HR-Personalauswahl und ist lizenzierter LIFO Analyst.



Dr. Heike Niermann
Almirall Hermal GmbH,
Reinbek

Leiterin Business Unit Neurologie
Frau Dr. Niermann verfügt über langjährige Erfahrung im Pharma-Außendienst und als Außendienstleiterin. Sie ist außerdem ausgebildete Trainerin.

Teilnehmerbegrenzung

Begrenzt auf 15 Teilnehmer!
Diese Teilnehmerbegrenzung ist die Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

Ihr Programm am 29.-30. November 2012, 9.00-17.00 Uhr

Der Key Performance Indicator im Pharma-Vertrieb

Dr. Heike Niermann

- Kritische Erfolgsfaktoren im Vertrieb
- Festlegung & Gestaltung der KPIs - wer legt sie wie fest?
- Einigung der Fachabteilungen (Marketing/Vertrieb/GF)
- Abhängig von den Unternehmenszielen
- Abhängigkeit der KPIs vom Produktlebenszyklus

Gängige KPIs - Pro's & Cont's

Dr. Heike Niermann & Karl Knab

- Wissenstransfer (Betreuung rund um Veranstaltungen)
- Marktanteil
- Besuchsschnitt
- Frequenz
- Wachstum....

Unternehmens-KPIs für unterschiedliche Hierarchieebenen

Dr. Heike Niermann & Karl Knab

- KPI für Vertriebsleiter, Außendienstleiter, Regionalleiter, Außendienstmitarbeiter herunter brechen
- KPIs im Vertrieb - immer in Abstimmung mit Marketing/Produktmanagement

Workshop 1: Wie müssen KPIs gestaltet werden, damit sie das Unternehmensziel unterstützen?

Dr. Heike Niermann

Kommunikation an den Außendienst

Karl Knab

- Wer informiert wen über die vereinbarten KPIs, zu welchem Zeitpunkt?
- Identifikation mit vorgegebenen KPIs (Sowohl Führungskräfte als auch Mitarbeiter)
- Widerstände überwinden, commitment erreichen - die hohe Kunst im Vertrieb
- Anreizsysteme den KPIs anpassen?
- Alle Abteilungen sprechen über die gleichen Ziele

Workshop 2: KPIs richtig vermitteln

Karl Knab

- Übungen hinsichtlich Transparenz, Verständnis und Aufnahme von Widerständen im Gespräch mit Mitarbeitern

KPIs verfolgen in der Praxis

Dr. Heike Niermann & Karl Knab

- Nachhaltige KPIs festlegen und Umsetzung sicherstellen
- Wer macht was bis wann?
- Wer berichtet was an wen?
- Monitoring-Tools in der Praxis
- Führungstechniken bei der Umsetzung der KPIs
- Lob und Tadel - wie soll das aussehen?

Workshop 3: Führungsaufgaben im Zusammenhang mit KPIs

Karl Knab

- Lob und Kritik im Gespräch
- Kommunikation bei Defiziten

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

KPIs in der Pharma-Vertriebssteuerung

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

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**
■ **Tagungs-Nr. 12 11 292**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
29.-30. November 2012 in Hamburg
ab 8.30 Uhr Registrierung, jew. 9.00 - 17.00 Uhr
Seminar
Crowne Plaza City Alster
Graumannsweg 10 · 22087 Hamburg
Tel. +49 40 2280-60 · Fax +49 40 2280-704

■ **Gebühr:**
€ 1.490,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und
unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-
gung.

Vanessa Schlenga
Konferenzmanagerin Pharma
Tel. +49 6221 500-695
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.