

Key Account Apotheke

So stärken Sie die Zusammenarbeit zwischen Apotheke & Industrie

DIE THEMEN

- Sichtweise der Apotheke
- Apothekenlandschaft in Deutschland - Regulatorischer Rahmen und Bedeutung der Substitution
- Vertragsgestaltung zwischen Apotheke & Pharma-Unternehmen
- Optimierung von Vertriebs- & Preispolitik
- OTC: Marktanalyse, Verkaufsförderung, Erfolgsmessung
- Rx: Wie den Apothekenaußendienst stärken? Wie gewährleisten in der Software gelistet zu sein?

IHRE REFERENTEN

Gabriele Baur

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,
Frankfurt

Dr. Andreas Pollandt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Michael Grintz

Bienen-Apotheke,
München

Sven Scheimann

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,
Frankfurt

Key Account Apotheke

Ziel des Online-Seminars

In vielen Arzneimittelbereichen lohnt sich eine intensive Kooperation zwischen Apotheke und Industrie.

In unserem Seminar...

- erfahren Sie, wie Sie Apotheken für Ihre Produkte begeistern können und welche regulatorischen Rahmenbedingungen Sie dabei beachten müssen.
- erhalten Sie Tipps zur Verkaufsförderung durch Marketingmaßnahmen und deren Erfolgskontrolle
- lernen Sie Möglichkeiten zur Stärkung des Apothekenaußendienstes kennen

Der abschließende Beitrag eines Apothekers verdeutlicht Ihnen die Herausforderungen im Apotheken-Alltag und die Erwartungen der Apotheke an das Pharma Key Account Management.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere an die Abteilungen:

- Marketing & Vertrieb
- Produkt-/Key Account Management
- Recht

IHRE REFERENTEN

Gabriele Baur

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,
Frankfurt

Associate Key Account Director

Michael Grintz

Bienen-Apotheke,
München
Apotheker und Inhaber

Dr. Andreas Pollandt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn
Fachanwalt für Medizinrecht

Sven Scheimann

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,
Frankfurt
Supplier Services Manager

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar...

- erhalten Sie ein regulatorisches Update zur Apothekenlandschaft
- bekomme Sie Einblicke in den Apothekenalltag und die Erwartungen der Apotheke an das Pharma KAM
- erfahren Sie, welche Möglichkeiten der Vertragsgestaltung zwischen Apotheke & Pharma-Unternehmen möglich sind
- erhalten Sie Tipps zu Verkaufsförderungsmaßnahmen in der Apotheke
- erfahren Sie, wie Sie den Apothekenaußendienst stärken können

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Regulatorisches Update zur Apothekenlandschaft

Dr. Andreas Pollandt

- Apothekenlandschaft in Deutschland - Öffentliche, Krankenhaus/ krankenhaushausversorgende Apotheke, Versandapotheke und Co.
- Regulatorischer Rahmen & Bedeutung der Substitution

Key Account Apotheke - OTC

Gabriele Baur

- Marktanalyse: Marktüberblick, Targeting und Co.
- Verkaufsförderung durch Marketingmaßnahmen
- Marktbearbeitung durch Verträge
- Wie kann die Apotheke im Alltag unterstützt werden?
- Erfolgsmessung der Maßnahmen

Key Account Apotheke - Rx

Sven Scheimann

- Durchsetzung bestehender Rabattverträge in der Apotheke
 - Kenntnis des Apothekers über die Verträge mit den Krankenkassen - interne Aufgabenallokation und Information
 - Gewährleistung in der Software gelistet zu sein
- Apothekenaußendienst stärken

Vertragsgestaltung zwischen Apotheke & Pharma-Unternehmen

Dr. Andreas Pollandt

- Was ist verhandelbar? Welche Möglichkeiten gibt es?
- Optimierung von Vertriebs- & Preispolitik
- Compliance einhalten/ rechtskonform kooperieren

Sichtweise der Apotheke - Herausforderungen im Alltag und Erwartungen an Pharma-KAM

Michael Grintz

- Erwartungen an das Pharma Key Account Management seitens der Apotheke
- Herausforderungen im Apothekenalltag
- Rabattverträge - was kann die Apotheke beeinflussen?
- eRezept: Umsetzung in der Apotheke

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2111284

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ 9. November 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:

Dienstag, 9. November 2021 - Online
09:00 - 16:15 Uhr Online-Seminar

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ 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: 20.11.2019), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



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