

Online-Content für Ärzte

Digitale Arztkommunikation in Medical Affairs & Marketing

Die Themen

- Pre-Marketing, Studienergebnisse, medizinischer Content - Das sagt das HWG!
- Typologie und Onlineverhalten Ärzte - Ein Überblick
- Digitale Inhalte arztgerecht einbinden
- Marketingautomation, Follow-Up-Prozesse, Prototyping & A/B-Testing - Ein Maßnahmenkatalog
- Fragegespräch: Erfahrungsaustausch mit unseren Experten

Step by step zur erfolgreichen digitalen Ärztekommunikation

Ihre Referenten

Katrin Groos
Deutscher Ärzteverlag
GmbH, Köln

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Peter Schuler
Schuler Medical GmbH,
Sindelfingen

Ziel des Seminars

Im Zuge der Digitalisierung wird auch die Ansprache der Ärzte online immer wichtiger. Doch immer noch erweist sich diese Zielgruppe als scheinbar "online-resistent". Digitale Marketingkampagnen laufen ins Leere, wenn nicht vorab das Onlineverhalten von Ärzten analysiert und strategisch berücksichtigt wird.

Unser Seminar führt Sie ein in die Typologie des Onlineverhaltens unterschiedlicher Arztgruppen. Sie lernen nicht nur das technische Handwerk für die Konzeption, Durchführung und Analyse Ihrer Onlinestrategie, sondern erfahren auch, was juristisch zulässig ist.

Unsere Experten blicken auf langjährige Erfahrungen in der Konzeption und Vermarktung von Onlineprodukten für Ärzte zurück und unterstützen Sie bei Ihrer digitalen Kommunikationsstrategie. Ein interaktiver Erfahrungsaustausch und die Beantwortung Ihrer Fragen liefern Ihnen praxisrelevante Antworten auf Ihre Fragen.

Teilnehmerkreis

Sie sind die digitale Arztkommunikation eingebunden und möchten Ihre Strategien effizienter gestalten? Sie planen Onlinemaßnahmen für Ärzte und benötigen Tipps bei der Erstellung, Durchführung und Controlling? Sie wollen sich umfassend über das Onlineverhalten unterschiedlicher Arztgruppen informieren?

Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert! Geschäftsführung sowie Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Medical Affairs und Agenturen profitieren vom Besuch.

Ihre Referenten



Katrin Groos
Deutscher Ärzteverlag
GmbH, Köln

Leitung Geschäftsbereich Medizin und Zahnmedizin



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Rechtsanwalt und Partner



Peter Schuler
Schuler Medical GmbH,
Sindelfingen

Arzt, Geschäftsführer

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars können Sie,

- einschätzen, für welche Facharztgruppe welche Onlinemaßnahme lohnt.
- die richtigen Inhalte für Ärzte in Ihre digitalen Kampagnen einbinden.
- medizinischen Content in Communities rechtssicher platzieren.
- Besucherströme analysieren und steuern.

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

Rechtsslage Healthcare-kommunikation online

RA Alexander Maur

- Was darf an Fachkreise veröffentlicht werden?
- Wann ist Heilmittelwerbegegesetz zu beachten?
- Pre-Marketing von Arzneimitteln: Was darf vor Markteinführung wie kommuniziert werden?
- Dos & Donts bei der Werbung mit Studienergebnissen
- Wie binde ich Informationen online korrekt ein?
- Medizinischen Content in Communities rechtssicher platzieren

Zielgruppe Arzt - Onlineresistent?

Katrin Groos

- Gibt es die Zielgruppe "Arzt" überhaupt?
 - Struktur, Herausforderungen, Umfeld
 - Was heißt das für die Online-Kommunikation mit dieser Zielgruppe?
- Informations- und Onlineverhalten
 - Was wissen wir darüber, welche Kanäle der Arzt zu welchem Zweck nutzt?
 - Unterschiede in den Fachgruppen
 - Ergebnisse aktueller Analysen zum Mediennutzungsverhalten von Ärzten - Was können wir aus diesen Ergebnissen ableiten?
- Aus der Praxis
 - Unsere Erfahrungen mit der Zielgruppe
 - Konkrete Erfahrungsberichte und Learnings

Onlinemaßnahmen erfolgreich gestalten und messen

Peter Schuler

- Digitale Zielgruppen erfolgreich definieren: Was Sie unbedingt beachten sollten
- Besucherquellen identifizieren - Eine Vorgehensweise die Sie sofort weiterbringen wird
- Besucherströme aktiv leiten
 - Follow-Up-Prozesse
 - Automation im digitalen Marketing
- Digitale Inhalte, die Ärzte & Suchmaschinen lieben
 - Formen
 - Veröffentlichungsvarianten
- Der Schlüssel zum digitalen Erfolg: Prototyping & A/B-Testing als fester Prozessbestandteil
- Ärmel hoch: Die Schritt-für-Schritt-Anleitung für erfolgreiches digitales Ärzte-Marketing

Fragegespräch und offene Diskussion

Alle Vortragenden

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Online-Content für Ärzte

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 500-500

Tagungs-Nr. 18 08 281

Internet:

www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:

Montag, 27. August 2018 in Köln
08:30 Registrierung; 09:00 - 17:00 Uhr Seminar
Dorint Hotel am Heumarkt
Pipinstr. 1 · 50667 Köln
Tel. +49 221 2806-0 · Fax +49 221 2806-1111

Gebühr:

€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

Dr. Valeska Steinig

Konferenzmanagerin Healthcare

Tel. +49 6221 500-695

v.steinig@forum-institut.de

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 eingesehen werden können.