

Online-Vertrieb von OTC-Arzneimitteln

Aktuelle Marktentwicklung, digitale Vertriebskanäle und Rechtsfragen im Online-Handel

DIE THEMEN

- OTC-Vertrieb über Versandapotheken
 - Rechtliche Vorgaben an den Verkauf von Arzneimitteln im Internet, Haftung für Qualität und Sicherheit der Arzneimittel
 - Überblick über die Entwicklung des deutschen OTC-Markts
 - Systematische Kundensegmentierung im OTC-Bereich
 - Entscheidungswege beim Kauf von OTC-Produkten
 - Amazon als Plattform für OTC-Arzneimittel
-

IHRE REFERENTEN



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse
Mack Vogelsang, Köln-Bayenthal



Moritz Bayer
Johnson & Johnson GmbH,
Neuss



Dipl.-Kfm. Ronald Heckl
HCH Heckl Consulting,
Hamburg



Gregor Leopold
GlobalAMZ,
München

Online-Vertrieb von OTC-Arzneimitteln

Ziel des Seminars

Die Umsätze im gesamten OTC-Bereich in Deutschland sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Besonders durch die Corona-Pandemie sind neben stationären Apotheken und Drogerien vor allem auch digitale Vertriebskanäle in den Fokus gerückt. Die gezielte Ansprache von Zielgruppen ist vor dem Hintergrund eines zunehmenden Versandhandels bedeutsamer denn je.

Doch wie lassen sich Kunden im OTC-Bereich systematisch segmentieren?

Wie funktioniert der Vertrieb von Arzneimitteln über Online-Apotheken?

Welchen Stellenwert hat Amazon als Plattform für OTC und auf was müssen Sie als Hersteller/Markeninhaber achten?

Welche Bedeutung haben Marken im OTC-Geschäft?

Und wer haftet für Sicherheit, Qualität und Bewerbung der versandten Arzneimittel?

Diese und weitere Fragen werden im Rahmen des Online-Seminars von unseren Experten aus Pharmamarketing und -vertrieb sowie aus der Jurisprudenz beantwortet.

Teilnehmerkreis

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere an Mitarbeiter aus den Abteilungen

- Marketing/Sales
- Produktmanagement
- Business Development

IHRE REFERENTEN

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang,
Köln-Bayenthal
Rechtsanwalt und Partner

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl

HCH Heckl Consulting,
Hamburg
Unternehmensberater und Geschäftsführer

Moritz Bayer

Johnson & Johnson GmbH,
Neuss
Head of Sales (Fieldforce Self Care & KAM
Wholesale) Germany & Austria

Gregor Leopold

GlobalAMZ, München
Gründer und Geschäftsführer

Online-Weiterbildung - Ihr Nutzen

- Digital, modern, flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Einsatz von Live Engagement Tools für einen nachhaltigen Lernerfolg
- Unsere Online-Seminare werden durchgängig von uns begleitet

Ihr Programm im Überblick

Ihr Programm von 09:00 - 17:15 Uhr

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Der deutsche OTC-Markt im Wandel

Moritz Bayer

- Stellenwert von OTC-Arzneimitteln im Arzneimittelmarkt in Deutschland
- Corona-Pandemie - langfristiger Einfluss auf den Absatz von OTC-Arzneimitteln?
- Entwicklung und Trends im Online Handel vs. Offline Handel

Vitalpause

Rechtsfragen im Online-Handel mit Arzneimitteln

Alexander Maur

- Überblick: Rechtliche Vorgaben an den Verkauf von Arzneimitteln im Internet
- Pflichtangaben nach dem HWG
- Häufige Streitfragen / aktuelle Rechtsprechung
- Wer haftet für Sicherheit, Qualität & Bewerbung der versandten Arzneimittel?

Mittagspause

Systematische Kundensegmentierung im OTC-Bereich

Ronald Heckl

- Kundensegmentierung: Klassische Ansätze des Marketing
- Besondere Kundengruppen
- Entscheidungswege von Patienten beim Kauf von OTC-Produkten
- Die Kundensegmentierung im Produkt- und Kunden-Lebenszyklus
- Wie die Kundensegmentierung den Vertrieb sinnvoll unterstützt

Pause

Amazon und OTC/Nahrungsergänzungsmittel - Ein großer und systematisch unterschätzter Kanal

Gregor Leopold

- Amazon: Größe und Relevanz im deutschen OTC-Markt/Nahrungsergänzungsmittel E-Commerce
- Wie funktioniert Amazon Basics?
- Rechtssicherer Verkauf von OTC-Produkten bei Amazon
- Was Sie als Hersteller/Markeninhaber bei Amazon beachten müssen

Pause

OTC Vertrieb über Versandapotheken

Ronald Heckl

- Warum Konsumenten online kaufen
- Online-Apotheken mit OTC-Produkten mit stark steigenden Umsätzen
- Die digitale Präsenzapotheke
- Neue Kommunikationskanäle für Online-Apotheken
- Online- vs. Präsenzapotheke: Die zunehmende Vermischung
- Was die Online-Apotheke mehr kann: Zusätzliche Services für Versand-Apotheken
- Die Bedeutung von Marken im OTC-Geschäft

Online-Vertrieb von

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22022210

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

21. Februar 2022 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:

Montag, 21. Februar 2022 - Online
09:00 - 17:15 Uhr Online-Seminar
Einwahl ab 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

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

