Seminar

FORUM

OTC - Produktmanagement

erfolgreich | rechtssicher | effektiv

Die Themen

- Point of Sale: Ärzte, Apotheker, Patienten
- Eigene Positionierung & Abgrenzung zum Wettbewerb
- Dachmarken: Rechtliche Optionen & Restriktionen
- Hot Topic Lifecycle-Management
- Patient Journey -
  Was macht meine Zielgruppe im Netz?
- Webbesucher zu Kunden konvertieren

Ihr Know-how für ein erfolgreiches OTC-Marketing!

Ihre Referenten

Tino Niggemeier
xeomed GmbH & Co. KG,
Nürnberg

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Dr. Jürgen Ott
Bionorica SE,
Neumarkt

3.-4. November 2015 in Nürnberg

Ziel des Seminars

Derzeit wächst der Markt für OTC-Arzneimittel wieder und wird somit für pharmazeutische Unternehmen zunehmend wichtig. Bestehende Produktsortimente müssen effektiv vermarktet werden, aber auch neue Produkte sollten schnell und gewinnbringend platziert werden.

Experten aus Praxis und Jurisprudenz erläutern Ihnen die wesentlichen Aspekte, die für Ihr erfolgreiches Produktmanagement von grundlegender Bedeutung sind.

Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie,

- welche rechtlichen Rahmenbedingungen es z. B. bei Werbung mit fachlichen Aussagen zu beachten gibt.
- wie Sie Ihr Produkt erfolgreich positionieren und vom Wettbewerb abgrenzen.
- wie Sie Ihre Zielgruppen segmentieren und welche Online-Marketing Strategie zum Ziel führt.

Teilnehmerkreis

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

- Marketing/Sales
- Produktmanagement
- Business Development

Ihre Referenten

Tino Niggemeier
xeomed GmbH & Co. KG, Nürnberg

Inhaber und Geschäftsführer;
Schwerpunkte: Pharma Online-Marketing. Konzeption und Betreuung digitaler Patientenkampagnen sowie die Erstellung von medizinischen Online-Inhalten.

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang, Köln

Rechtsanwalt;
Partner der Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang. Berät die Healthcare-Industrie in arzneimittel- und medizinprodukterechtlichen Fragen sowie in assoziierten Rechtsgebieten.

Dr. Jürgen Ott
Bionorica SE, Neumarkt

Leiter Marketing

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist begrenzt auf 20 Teilnehmer. Diese Teilnehmerbegrenzung ist die Grundlage für eine sinnvolle Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet den intensiven Austausch und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

Tag 2 ist optional buchbar!

Ihr Programm im Überblick

Ihr Programm am 1. Tag

OTC-Status - reg. Anforderungen
Alexander Maur

- Abgrenzung zu NEM, Kosmetika und Medizinprodukten
- Vertriebsstatus OTC: Europa, ein uneinheitliches Bild?
- OTC Ausnahmeliste zur Erstattung beim G-BA
- Switch to Rx

OTC-Marktpositionierung
Dr. Jürgen Ott

- Produktstrategie - Im Fokus: Marktanalysen & Marktforschung
- Produktneueinführung: Eigene Positionierung und Abgrenzung zum Wettbewerb
- Produktpolitische Entscheidungen - Hand in Hand mit Sales und Market Access
- Zielgruppen: Patient vs. Apotheke
- Point of Sale - Arzt - Apotheker - Patient
- Internationale Absatzmärkte

Brand Management
Dr. Jürgen Ott

- Aufbau und Pflege von Marken: Markenbewusstsein, Markentreue & Qualitätswahrnehmung
- Markenpositionierung, -entwicklung
- Hot Topic: Lifecycle-Management

Rechtliche Eckpfeiler im OTC-Marketing
Alexander Maur

- Abgrenzungsfragen
- Werbung im Internet - Was müssen Sie beachten?

Fortsetzung: Rechtliche Eckpfeiler

- Aktuelle rechtliche Entwicklungen in der Publikumswerbung
- Irreführende Werbung - Aktuelle Anforderungen an Werbung mit fachlichen Aussagen, nicht-interventionellen Studien, Praxiserfahrungsberichten
- Zuwendungen und Werbeabgaben - Was ist noch erlaubt?
- Dachmarkenkonzepte - Rechtliche Optionen und Restriktionen

Ihr Programm am 2. Tag mit Tino Niggemeier

Zielgruppenanalyse Online

- Patient Journey - Was macht meine Zielgruppe im Netz?
- Bewertung von relevanten Touchpoints
- Customer needs analysieren - Welche Tools sind hilfreich?
- Kundensegmentierung mal anders

Wie aus Webbesuchern Kunden werden

- Sichtbarkeit und Reichweite aufbauen
- Webbesucher zu Kunden konvertieren
- Best Case: Reaktivierung - Erfolgsstory Aqualibra

Online Controlling - Potentiale erkennen

- Arbeiten mit KPIs - Besucher und deren Verhalten richtig bewerten
- Erfolgsmessung von digitalen Marketingleistungen
- Potentiale erkennen und jeden Tag ein bisschen besser werden

Anmeldung 30 Tage vorab empfohlen!

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar
☐ am 3. November 2015
☐ am 3.-4. November 2015

☐ 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 500-500
Tagungs-Nr. 15 11 294

Termin/Veranstaltungsort:
3.-4. November 2015 in Nürnberg
Hilton Nuremberg Hotel
Valznerweiher Strasse 200 · 90480 Nürnberg
Tel. +49 911 4029 0 · Fax +49 911 4029 666

Gebühr:
€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.) für beide Tage
€ 990,- (+ gesetzl. MwSt.) für den 1. Tag
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Seminarzeiten:
1. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
(ab 8.30 Uhr Registrierung)
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr Seminar

Zimmerreservierung:
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent 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

Rückfragen und Information

Für Ihre Fragen zum Seminar und zu unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Cornelia Hühne
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.huehne@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.