

Pharma-Key-Account-Management

Account-Planung, Kommunikationsstrategien &
Trends im Gesundheitswesen

DIE THEMEN

- Trends im Gesundheitswesen und deren Auswirkungen
- Praxistipps für den Berufsalltag - Networking, Verhandlungsführung, Strategien je nach Indikation und Stadium im Produktlebenszyklus
- Definition von Key Accounts mit Praxisbeispielen (Arzt, Apotheke, Klinik)
- Die bestehende KAM-Organisation optimieren - welche KPIs eignen sich für den sich im Wandel befindenden Gesundheitsmarkt?
- Erfolgreiche (crossfunktionale) Zusammenarbeit

IHRE REFERENTEN

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

Christiane Schröder
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH,
Berlin

Pharma-Key-Account-Management

Ziel des Seminars

Neue Zielgruppen, die Corona-Pandemie und das sich verändernde Selbstverständnis von Patienten verändern den Gesundheitsmarkt. Damit die Pharmabranche Partner und Dienstleister in der Gesundheitsversorgung wird und bleibt, spielt das Pharma-Key-Account-Management eine bedeutende Rolle.

Dieses Online-Seminar dient als Überblick für Einsteiger und Refresher, welche sich über die sich verändernden Gegebenheiten im Pharma KAM informieren möchten und Tipps für den Berufsalltag benötigen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Verantwortliche für Pharma Key Accounts/Healthcare Professionals. Besonders Mitarbeitende der Abteilungen Vertrieb, Key Account Management und Produktmanagement profitieren von der Teilnahme.

IHRE REFERENTEN



Dipl.-Kfm. Ronald Heckl

HCH Heckl Consulting,
Hamburg

Unternehmensberater, Autor und
Geschäftsführer



Christiane Schröder

Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Head of KAM Health Care
Institutions

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Online-Seminar...

- erhalten Sie Praxistipps für Vertriebsstrategien je nach Indikation und Stadium im Produktlebenszyklus
- kennen Sie Trends im Gesundheitswesen
- können Sie Ihre Key Accounts (Arzt, Apotheke, Klinik) zielgerichteter definieren und ansprechen
- erhalten Sie Anregungen zur (Neu-)Strukturierung und Erfolgsmessung Ihres Key-Account-Managements

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Die Entwicklung des Pharma Key Account Managements

Ronald Heckl

- Der Wandel des Gesundheitsmarkts und die damit verbundene Rolle des KAM
- Verkaufsorganisation vs. KAM
- Möglichkeiten der Produktpositionierung und künftige Herausforderungen im Pharma-Vertrieb

Anforderungen an Key Account Manager/innen - Tipps für den Berufsalltag

Ronald Heckl

- Kunden- und Stakeholdermanagement
- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- differenzierte Strategien je nach Indikation und Stadium im Produktlebenszyklus
- Networking

Pause

Fortsetzung Anforderungen an Key Account Manager/innen - Tipps für den Berufsalltag

Mittagspause

Die bestehende KAM-Organisation prüfen

Christiane Schröder

- Erfahrungsaustausch zu aktueller KAM-Organisation
- Kriterien für einen Key Account
 - klassische Kriterien wie A-B-C-Analysen, Umsatzpotential und Kundenwertberechnungen
 - "weiche" Faktoren wie Kundenzufriedenheit oder Brancheneinfluss
- Praxisbeispiele: Apotheke, Klinik, Arzt

Vitalpause

Die bestehende KAM-Organisation optimieren - KPIs

Christiane Schröder

- Erfahrungsaustausch
- KPIs
 - Anzahl der Besuche/ Videokonferenzen
 - Marktanteil und Wachstum
 - Wissenstransfer (Anzahl Fortbildungsveranstaltungen)

Die bestehende KAM-Organisation optimieren - Zusammenarbeit von KAM-Teams

Christiane Schröder

- Aufbau und Zusammenarbeit von KAM-Teams
- Etablierung eines KAM-Teams
- Crossfunktionale Zusammenarbeit - so gelingt sie

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2109285

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

23. September 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/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 23. September 2021 online
09:00 - 17:00 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

