

# 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Leila Grupp**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

