

Pharma-Marketing-Diplom

Mit Expertenwissen
zum qualifizierten
Pharma-
Produktmanager!

DIE THEMEN

- Grundlagen des erfolgreichen Pharma-Marketings
- Erkennen und effektives Nutzen von Marktchancen
- Entwickeln und Realisieren eines Marketingplans
- Die digitale Strategie im Pharma-Marketing
- Basiswissen Market Access & Heilmittelwerberecht

IHRE REFERENTEN



Alexander Almerood
Digital Transformation Expert,
Berlin



Dr. Olaf Pirk
Olaf Pirk Consult,
Nürnberg



Gerald Peter
Carada Strategy,
Baden-Baden



Dr. Christian Tillmanns
Meisterernst Rechtsanwälte
PartGmbH,
München

Pharma-Marketing-Diplom

Ihr Programm an Tag 1 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Marketing im pharmazeutischen Unternehmen

Gerald Peter

- Rx-Kommunikation - Beispiele und Best Practice
- OTC-Kommunikation - Beispiele und Best Practice
- Erfolgsfaktoren in der Pharma-Kommunikation
- Marke & Strategie
- Zielsetzung & Zielgruppen: Bedürfnisse/ Kommunikationskanäle / Media Planung

10:30 Uhr

Marketing Grundlagen Teil I

Gerald Peter

- Marken und Marketing Verständnis
- Rolle von strategischem und operativem Marketing
- Zielgruppen-Bedürfnisse als Basis von Nutzenversprechen in der Kommunikation (Zielgruppe verstehen und daraus bessere Kommunikation entwickeln)

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr

Marketing Grundlagen Teil II

Gerald Peter

- Marken-Strategie-Prozess von der Marktdefinition bis zur Umsetzung
- Grundsätzliche Strategie-Optionen im Marketing
- Budgetierung von Maßnahmen/Budgetprozess
- Praktische Werkzeuge für das Marketing (Hilfsmittel für besseres Marketing)

16:30 Uhr

Recap

- Individuelle Fragen der Teilnehmenden

Ihr Vorteil

- Hohe Interaktivität
- Viel Zeit für Fragen und Diskussionen
- Experten mit langjähriger Praxiserfahrung

Intensivlehrgang für ein erfolgreiches Pharma-Marketing

Ihr Programm an Tag 2 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Zieldefinition, Erfolgsmessung und Marktforschung

Gerald Peter

- SMARTe Ziele für Marketing und Vertrieb
- Prozess und Methoden zur Erfolgsmessung
- Überblick über Marktforschungsmethoden und Datenquellen

10:00 Uhr

Praktische Anwendung: Pharma-Marketing aus der Praxis

Gerald Peter

- Praxis-Workshop: Von der Strategie bis zum Marketingplan
- Sie erarbeiten in zwei Gruppen je ein Rx- und ein OTC-spezifisches Praxisbeispiel
- Präsentation und Diskussion
- Zusammenfassung - Key Take Aways

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr

Rechtliches Basiswissen für das Pharma-Marketing

Dr. Christian Tillmanns

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- HWG-Anwendungsbereich, Ausnahmen
- Werbung vs. Information - Der wichtige Unterschied
- Irreführung, vergleichende Werbung
- Werbung für Rx- vs. OTC-Arzneimittel

15:00 Uhr

Grenzbereiche der Werbung & Social Media

Dr. Christian Tillmanns

- Grenzbereiche in der Heilmittelwerbung: Off-Label-Use
- Digital Marketing: Social Media

Mit Erfolgskontrolle zum qualifizierenden Zertifikat

Ihr Programm an Tag 3 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Die digitale Strategie im Pharma-Marketing

Alexander Almerood

- Was für Zielgruppen gibt es und welche sind relevant?
- Was für Möglichkeiten gibt es in der digitalen Kommunikation?
- Welche Strategien und Aktivitäten sind zielführend?
- Warum ist die Kommunikation so ein wichtiger Bestandteil?
- Warum sind definierte Prozesse so wichtig?
- Standards vs. Innovation – ein Ausblick in die Zukunft

10:45 Uhr

Multi-Channel-Marketing

Alexander Almerood

- Warum ist MCM für das Unternehmen wichtig?
- Wie sieht die Realität in Unternehmen aus?
- Wie spielen Strategie und Technologie zusammen?
- Welche Möglichkeiten habe ich in meinem Alltag?

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr

Basiswissen Market Access für Marketers – Der deutsche Gesundheitsmarkt

Dr. Olaf Pirk

- Eine kurze Einführung

15:00 Uhr

Basiswissen Market Access

Dr. Olaf Pirk

- Nutzenbewertung nach AMNOG
- Der Prozess der Nutzenbewertung
- Das Nutzendossier
- Die G-BA Bewertung auf Basis des Nutzendossiers
- Die Preisverhandlung über den Erstattungsbetrag auf Basis der G-BA-Bewertung
- Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln
- Arzneimittelfestbeträge
- Rabattverträge zwischen dem pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen

Ihr Weg zum qualifizierenden Zertifikat

Nach aktiver Teilnahme am Lehrgang absolvieren Sie innerhalb von 14 Tagen nach der Veranstaltung einen Online Multiple Choice Test, um die erworbenen Kenntnisse zu dokumentieren. Sie erhalten Ihr qualifizierendes Zertifikat direkt nach dem bestandenen Onlinetest.

Geprüfte Qualität

Der Lehrgang wurde durch die unabhängige PharmaTrain Federation geprüft und akkreditiert (www.pharmatrain.eu).

Ausbildungslehrgang

Ziel des Lehrgangs

Dieser Intensivlehrgang bietet Ihnen eine systematische Einführung in das Pharma-Produktmanagement und die Marketing-Instrumente. Sie erhalten Tipps, wie Sie einen Marketingplan entwickeln und umsetzen. Sie erfahren, welche Strategien und Aktivitäten im digitalen Marketing zielführend sind.

Nach dem Lehrgang verfügen Sie darüber hinaus über das nötige Basiswissen im Bereich Market Access und Heilmittelwerberecht, um Ihre Marketingmaßnahmen effizient und rechtssicher gestalten können.

Wer sollte teilnehmen?

- (Angehende) Produkt- und Marketingmanager*innen der Pharma-Industrie.
- Im Pharma-Marketing tätige administrative Assistants, die ihre Kenntnisse vertiefen möchten.
- Medical Manager, die Pharma-Marketing Wissen aufbauen möchten.

Pluspunkt Online-Lehrgang

- Digital & flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Einsatz von Live-Engagement Tools für einen nachhaltigen Lernerfolg

Ihre Referenten



Alexander Almerood

Digital Transformation Expert,
Berlin



Gerald Peter

Carada Strategy,
Baden-Baden



Dr. Olaf Pirk

Olaf Pirk Consult,
Nürnberg



Dr. Christian Tillmanns

Meisterernst Rechtsanwälte
PartG mbB, München

Ihr Nutzen

Sie aktualisieren Ihr Marketing-Wissen

- Ihr Unternehmen vermarktet Produkte erfolgreicher.

Sie verwirklichen Ihre Marketing-Strategien

- Ihr Unternehmen schöpft das Umsatzpotential seiner Produkte aus.

Sie bearbeiten in interaktiven Sessions

Praxisfälle

- Ihr Unternehmen profitiert von Ihrem Praxiswissen.

Pharma-Marketing-Diplom

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23062250

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

Pharma-Marketing-Diplom
21. - 23. Juni 2023

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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

21. - 23. Juni 2023, Online
Einwahl ab 30 min. vor dem Lehrgang möglich.

Zeitplan:

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Lehrgang
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Lehrgang
3. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Lehrgang

Gebühr:

€ 2.490,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download, Zertifikat und Abschlusstest.

So funktioniert es:

- Online-Seminare - live und interaktiv über Zoom.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen immer zugänglich in Ihrem Kundenportal.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

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.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de