

# Pharma-Mini-MBA

Die Kernthemen des Pharma-Managements kompakt in 4 Tagen!

## Die Themen

- Strategie: Entwicklung und Umsetzung
- Strategisches und operatives Marketing
- Vertrieb
- Finanzmanagement
- Verhalten in Organisationen
- Personalführung
- Ethik und Unternehmenskultur

**Aktuelles Praxiswissen und Know-how für Führungskräfte der deutschsprachigen pharmazeutischen Industrie!**

## Ihre Referenten

Dr. Marc Lucas  
LUCOCO  
Lucas Consulting  
& Coaching

Dr. Frank Trinius  
Dr. Trinius & Partner

Dr. Günter Umbach  
Healthcare Marketing  
Dr. Umbach & Partner

## Teilnehmerkreis und Lehrgangsziel

Dieser viertägige Lehrgang richtet sich vor allem an die mittlere Managementebene aller Abteilungen der pharmazeutischen Industrie und vermittelt die wichtigsten Kernthemen der Unternehmensführung mit Focus auf den Bereich der pharmazeutischen Industrie.

Angesprochen sind alle Abteilungsleiter und Führungskräfte, die praxisnah ihr Know-how in den erfolgskritischen Bereichen der pharmazeutischen Industrie aktualisieren möchten. Hierzu zählen insbesondere die Themenfelder Strategie, Finanzmanagement, Marketing & Vertrieb, Change Management sowie Führung und Personalentwicklung, die eine Führungskraft von heute beherrschen muss.

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat als Nachweis der Qualifizierung.

## Zum Ablauf

Im Rahmen dieses Lehrgangs kommt als Arbeitsmethode systematisiertes Gruppenlernen unter aktivem Einbezug der Teilnehmer in Fallstudien und Arbeitsgruppen zur Anwendung.

Die zeitliche Abfolge der Module im Ausbildungsplan wird zu Beginn des Lehrgangs von den Referenten bekannt gegeben.

Um eine optimale Lernsituation im Seminar zu gewährleisten, werden den Teilnehmern im Vorfeld des Kurses erste Lerninhalte zur Vorbereitung zugesandt.

## Teilnehmerbegrenzung

Der Lehrgang ist auf max. 15 Teilnehmer begrenzt. Die Teilnehmerbegrenzung ist die Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

## Teilnehmerstimmen der letzten Kurse

- „Profundes Fachwissen der Referenten, vor allem auch aus der Praxis – gute praktische Hilfestellungen!“  
*Uwe Laub, Geschäftsführer Pharma Laub GmbH*
- „Kompaktes Seminar mit praxisrelevanten Inhalten, sehr guter Austausch mit Teilnehmern und Experten“  
*Dr. Patricia Kreuz, Produktmanagerin, URGO GmbH*
- „Gut strukturierter Crashkurs um das Pharma-Management-1x1 kennen zu lernen!“  
*Patrick Mothes, Head of Product Development, biomo pharma GmbH*
- „Qualifizierte Trainer – gutes Informationsmaterial!“  
*Dr. Hans-Peter Hirth, Leiter Business Development, Trommsdorf GmbH & Co. KG*

## Lehrgangszeiten

1. Tag: 9.30 bis 18.00 Uhr
2. Tag: 9.00 bis 18.00 Uhr
3. Tag: 9.00 bis 18.00 Uhr
4. Tag: 8.30 bis 17.00 Uhr

## Marketing und Vertrieb

Dauer	Referent	Thematik
4,0 Std.	Dr. Günter Umbach Dr. Frank Trinius	<b>Ausgewählte Aspekte des strategischen Marketings</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Positionierung und USP</li><li>Customer Relationship Management</li><li>Lebenszyklus-Management</li><li>Marken-Führung</li></ul>
4,0 Std.	Dr. Günter Umbach	<b>Ausgewählte Aspekte des operativen Marketings</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Portfolio-Management</li><li>Health Economics Outcome Research</li><li>Der Marketing-Plan/Marketing-Mix</li><li>Prä-Marketing/Markteinführung</li><li>Publikationen</li><li>Veranstaltungen und Event Management</li><li>Meinungsbildner-Betreuung</li><li>Internet</li><li>Presse- und Öffentlichkeitsarbeit</li><li>Werbung</li><li>Telefon-Marketing und Call Center</li><li>Dialog-Marketing (Direct Response Marketing)</li><li>Effektives Projektmanagement</li></ul>
2,0 Std.	Dr. Frank Trinius	<b>Vertrieb</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Strategie, Strukturen</li><li>Operatives Management</li><li>Marktsegmente und Zielgruppen</li></ul>

## Strategie und Finanzmanagement

Dauer	Referent	Thematik
4,0 Std.	Dr. Frank Trinius	<b>Strategie-Entwicklung und Umsetzung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Grundlagen und Konzepte</li><li>Interne und externe Analyse</li><li>Wertschöpfungskette</li><li>Werkzeuge und Methoden</li><li>Management von Allianzen und Kooperationen</li><li>Risikomanagement und Szenarioplanung</li></ul>

# Ihr Ausbildungsplan im Überblick

6,0 Std. Dr. Frank Trinius

## Ausgewählte Aspekte des Finanz-Managements

- Grundlagen Rechnungswesen
- Grundlagen Finanzierung
- Kapitalstruktur
- Kapitalkosten
- Working Capital Management
- Bewertungsfragen
- Budgetierung
- Der Business-Plan
- Finanzanalyse, Planung und Controlling

## Personal- und Unternehmensführung

Dauer	Referent	Thematik
2,0 Std.	Dr. Marc G. Lucas & Dr. Günter Umbach	<b>Ethik</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Menschenbilder</li><li>■ Unternehmenskultur (Corporate culture)</li><li>■ Werte und Einstellungen</li><li>■ Corporate Governance</li><li>■ Pharma-Kodex</li></ul>
4,0 Std.	Dr. Marc G. Lucas	<b>Verhalten in Organisationen</b> (Organizational Behaviour) <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Individuum:</b> Persönlichkeit, Stress- und Selbst-Management</li><li>■ <b>Gruppe:</b> Teamarbeit, -formen und -effekte (z.B. High-Performance-Teams), Kommunikation und Konflikt-Bewältigung</li><li>■ <b>Organisation:</b> Organisationsreifegrade, Veränderungsprozesse (Change Management)</li></ul>
4,0 Std.	Dr. Marc G. Lucas	<b>Human Resource Management</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Personalauswahl als Führungsaufgabe (Recruiting): Formen der Personalauswahl, Fragen der Personalauswahl (Interviewtechniken), Feststellungen und Ergebnisse der Personalauswahl (Profiling)</li><li>■ Personal-Entwicklung als Führungs-Prozess: Situatives Führen nach Wertesystemen, Führung und Leistung, Zielvereinbarungs-Gespräche (MBO), vollständige Delegation, Coaching, effektive Meetings</li><li>■ Kritik und Trennungs-Management als Führungsverantwortung: Kritik-Gespräche, Exit-Gespräche</li></ul>

## Ihre Referenten



**Dr. Marc Lucas**

Diplom-Psychologe und M.B.A. (USA)

Er arbeitet als Berater und Trainer mit den Schwerpunkten Führung und Karriereentwicklung, wobei er von der International Coaching Federation und vom Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer anerkannt ist. Klienten profitieren von seinen Erfahrungen als Senior Consultant einer Personalagentur sowie als Consultant einer renommierten Management- und Strategieberatung. Er leitete eine Unternehmensakademie und führte in einem marktführenden schweizer Pharmakonzern die Abteilung *Capability Development*. Aktuell ist er Hochschullehrbeauftragter mit Schwerpunkt Coaching- und Change-Management-Ausbildung. Mehr auf [www.lucoco.de](http://www.lucoco.de).



**Dr. Frank Trinius**

Diplom-Chemiker und M.B.A. (University of Toronto)

Er ist seit vielen Jahren als Interimsmanager und Berater mit den Schwerpunkten Strategieentwicklung, Marketing und Vertrieb sowie Sanierung für Unternehmen der pharmazeutischen und Medizinprodukte-Industrie tätig. Darüber hinaus arbeitet er als Trainer zu Themen aus den Bereichen Sanierung, Marketing, Vertrieb und Führung. Er ist Mitglied der Associate-Faculty des Zentrums für Unternehmensführung (ZfU) International Business School in der Schweiz und Referent an der European School of Management and Technology (ESMT) in Berlin. Herr Dr. Trinius ist Autor zahlreicher Publikationen und Vorträge.



**Dr. Günter Umbach**

Ex-Marketing-Manager der Pharmaindustrie,  
Management-Berater, Buchautor

Er arbeitet als Trainer und Berater für Führungskräfte europäischer Healthcare-Firmen. Sie profitieren von seiner zwölfjährigen Berufspraxis in der Pharmaindustrie: als medizinisch-wissenschaftlicher Leiter, Marketing-Director und internationaler Teamleiter für eine große Herz-Kreislauf-Marke. Er ist Dozent des *Master of Science* der Universität Duisburg-Essen, Mitglied der *German Speakers Association*, der amerikanischen *Professional Expert Groups Business Coaching and Consultants*, des Institutes für *Management Consultants USA* und der Fakultät von *Management Centre Europe* in Brüssel. Mehr auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com).

Anmeldung unter [anmeldung@forum-institut.de](mailto:anmeldung@forum-institut.de)  
oder Fax +49 62 21 500-555

## Anmeldeformular

### Ja, ich nehme teil am Lehrgang Pharma-Mini-MBA

- 11.-14. Mai 2011 in Köln  
Tagungs-Nr. 11 05 290 |
- 19.-22. Oktober 2011 in Köln  
Tagungs-Nr. 11 10 290 |
- 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

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

### Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501

#### Termine/Veranstaltungsorte:

11.-14. Mai 2011  
Barceló Cologne City Centre  
Habsburgerring 9-13 · 50674 Köln  
Tel. +49 221 228-0 · Fax +49 221 251206

19.-22. Oktober 2011  
Marriott Hotel  
Johannisstraße 76 · 50668 Köln  
Tel. +49 221 94222-0 · Fax +49 221 94222-777

#### Gebühr:

€ 2.999,- (+ 19% MwSt.) inklusive Dokumentation, Empfang am ersten Abend, Arbeitsessen und Erfrischungen.

#### Anreise:

Sonderpreise unter:  
[www.forum-institut.de/bahn](http://www.forum-institut.de/bahn)



#### Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen im Tagungshotel zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Abrufkontingent für Veranstaltungsteilnehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel vor unter Berufung auf das FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

## Rückfragen und Information



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

**Vanessa Schlenga**  
Konferenzmanagerin Pharma  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.schlenga@forum-institut.de](mailto:v.schlenga@forum-institut.de)

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), 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.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)