

Pharma Sales 2016

Die neuen gesundheitspolitischen Herausforderungen

Die Themen

- Neue Stakeholderstrukturen als Herausforderung für Market Access, Key Account & Sales
- New business model – Key Account Krankenkasse
- Pharma Sales & Healthcare Management – Hand in Hand
- Medikationsmanagement – Rolle für den Außendienst oder IT-Lösungen?
- Kundenzentrierung – Ein Muss!
- Der Patient im Mittelpunkt

**Sales & Healthcare
Management – Nutzen
Sie die Synergien!**

Ihre Referenten

Dr. Bodo Antić
– Chair –
Beratungsgesellschaft
die kontur, Grünheide

Ralf Schlautmann
Sanofi-Aventis Deutsch-
land GmbH, Berlin

Jana Sonntag
Accenture GmbH,
Kronberg im Taunus

Christian Koch
Gesundheitsforen Leipzig
GmbH, Leipzig

Gerald Schreiber
davero dialog GmbH,
Erlangen

Ziel der Fachtagung

Die Abteilungsgrenzen zwischen Market Access, Key Account Management und Sales lösen sich zunehmend auf. Hierdurch werden Synergien geschaffen, die enorm zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen können. Durch die Reformen des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes ergeben sich neue Wege im Healthcare Management. Wie wird sich das Medikationsmanagement entwickeln und welche Rolle wird der Außendienst hierbei spielen?

Erfahren Sie, welche Kooperationen zwischen GKV und pharmazeutischer Industrie möglich sind und wie neue Geschäftsmodelle im Hinblick auf den Key Account Krankenkasse aussehen können.

Darüber hinaus geben wir Ihnen Praxistipps, wie Sie Patienten effektiv ansprechen – denn die Kundenzentrierung ist wichtiger denn je!

Diskutieren Sie mit Praxisexperten aktuelle und neue Herausforderungen für Sales, Healthcare und Key Account Management.

Teilnehmerkreis

Diese Fachtagung richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere an Mitarbeiter der folgenden Bereiche und Abteilungen:

- Sales
- Healthcare Management
- Key Account Management/Market Access
- Marketing & Commercial Excellence
- Business Development

Chair



Dr. Bodo AntoniĆ
Beratungsgesellschaft
die kontur, Grünheide

Lehrbeauftragter und Studienleiter HTW Aalen

Ihre Referenten



Ralf Schlautmann
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Director Key Account Management
Healthcare



Christian Koch
Gesundheitsforen Leipzig
GmbH, Leipzig

Leiter Versorgungsmanagement



Jana Sonntag
Accenture GmbH,
Kronberg im Taunus

Senior Principal Life Sciences



Gerald Schreiber
davero dialog GmbH,
Erlangen

Geschäftsführer

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

9.00 Uhr

Pharma Sales & Healthcare Management – Hand in Hand möglich?

Christian Koch

- Strategische Handlungsfelder der GKV und Kooperationsmöglichkeiten für die pharmazeutische Industrie inkl. konkreter Beispiele
- Neue Möglichkeiten im Healthcare Management durch das GKV-Versorgungsstärkungsgesetz
- Medikationsmanagement – Rolle für den Außendienst oder IT-Lösungen?

10.15 Uhr

Veränderte Stakeholderstrukturen als Herausforderung für Market Access, Key Account und Sales

Ralf Schlautmann

- Institutionen im Gesundheitswesen und ihre Rolle
- Einkaufsgemeinschaften in Kliniken
- GKV-Spitzenverband – ein Account?

11.15 Uhr Kaffeepause

11.30 Uhr

Stakeholder Krankenkasse – Best Practice

Ralf Schlautmann

- New business model Key Account Krankenkasse
- Erwartungen der Krankenkassen an die Pharmaindustrie
- Sales und Außendienst als Key Account Manager
- Grundzüge des Key Account Managements

13.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr

Das veränderte Geschäftsmodell – Der Außendienst im Fokus

Dr. Bodo AntoniĆ

- Veränderungen in der Pharmakommunikation
- Konsequenzen für den Außendienst
- Lösungsansätze

15.00 Uhr Kaffeepause

15.15 Uhr

Der Patient im Mittelpunkt

Jana Sonntag, Gerald Schreiber

- Relevante Treiber im Gesundheitswesen
- Multi-Kanalansprache von Patienten
- Besondere Bedeutung der Empathie in der Patientenkommunikation

16.30 Uhr

Zielführende Kennzahlen/KPIs richtig einsetzen

Dr. Bodo AntoniĆ

- Kundenzentrierung – Ein Muss!
- Strategie 3.0
- Kennzahlen nutzen!

17.00 Uhr Ende

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil an der Fachtagung

☐ Pharma Sales 2016

☐ 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 500-500

Tagungs-Nr. 15 12 293

Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 9. Dezember 2015 in Berlin,
ab 8.30 Uhr Registrierung;
9.00 - 17.00 Uhr Fachtagung
Novotel Berlin am Tiergarten
Straße des 17. Juni 106-108 · 10623 Berlin
Tel. +49 30 600-350 · Fax +49 30 600-35 666

Gebühr:

€ 990,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Logistik:

Exklusiver Logistikpartner
www.deutschepost.de

Deutsche Post 

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zur Fachtagung und 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.