

Pharma Social Media & mHealth

Die Themen

- Pharma goes Social – was ist möglich, was ist erlaubt?
- Gesundheit im Internet – Facebook, Twitter & Co.
- Verantwortlichkeiten für Chat-Foren
- Social Media in der Pharma-Praxis
- Mobile Gesundheitsapplikationen – Status Quo und Trends
- Können Apps die Compliance steigern?

Effiziente Healthcare-Kommunikation und Networking im Internet und über mobile Applikationen

Ihre Referenten

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse
Mack Vogelsang, Bonn

René Neubach
Pfizer Pharmaceuticals,
Wien

Dr. Thilo Räßle
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Alexander Romantschuk
B. Braun Melsungen AG,
Melsungen

Alexander Schachinger
healthcare42.com,
Berlin

Seminarziel Pharma Social Media

Social Media Plattformen wie Facebook, Twitter und Co. übernehmen zunehmend auch die Geschäftswelt. Doch nicht alles ist erlaubt: insbesondere im Pharma- und Healthcare-Sektor sehen sich Unternehmen zahlreichen rechtlichen Restriktionen gegenüber, wenn sie Social Media für ihr Marketing nutzen möchten.

Erfahren Sie hier, welche Möglichkeiten Ihnen Social Media bietet, wie Sie Patienten und Ärzte zielgruppengerecht ansprechen und wie Sie sich dabei im Dschungel der rechtlichen Vorschriften zurecht finden.

Seminarziel mHealth

Nach Internet und Social Media erobert ein neuer Kanal die Marketing-Welt: der Markt für mobile Endgeräte und Applikationen boomt – gerade auch im Gesundheitsbereich.

Das Seminar vermittelt einen detaillierten Einblick in Chancen und Risiken des mobilen Kundenkanals. Anhand von Praxisbeispielen werden heute vorhandene Konzepte vorgestellt und konkrete Projekterfahrungen diskutiert.

Egal ob zu Hause, bei der Arbeit oder unterwegs - nutzen Sie die Möglichkeiten, Ihre Zielgruppen durch den mobilen Kundenkanal jederzeit und überall zu erreichen!

Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter der pharmazeutischen Industrie und der Medizinprodukte-Industrie, insbesondere folgender Abteilungen:

- Marketing/Produktmanagement
- Med.-Wiss.
- Arzneimittelsicherheit
- PR/Öffentlichkeitsarbeit
- Recht
- Business Development

Veranstaltungshinweis

Sie interessieren sich außerdem für Webseiten, E-Mail-Marketing und Suchmaschinenoptimierung? Dann möchten wir Sie auch auf dieses Seminar hinweisen:

Pharma goes online
am 4.-5. September 2012 in Berlin
Seminar-Nr.: 12 09 291

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 25 Personen begrenzt. Diese Limitierung ist ein Qualitätsmerkmal der FORUM-Seminare und ermöglicht den Teilnehmern einen intensiven Austausch untereinander und mit den Referenten.

Ihr Programm von 9.00-17.00 Uhr

Pharma goes Social – Plattformen für Patienten und Ärzte

Alexander Schachinger

- Social Media Plattformen
 - Facebook, Twitter
 - Portale und Foren
- Gesundheit im Internet – Angebot und Nachfrage in Deutschland
- Social Media für Patienten
 - Wo findet aktuell Patienten-Gesundheitskommunikation statt?
 - Do's und Don'ts bei der Kommunikation mit Patienten
- Social Media für Ärzte
 - Wie funktionieren Ärzte-Communities?
 - Welche Ärzte nutzen Communities und warum?
 - Interaktionsmöglichkeiten für Pharmafirmen, Do's and Don'ts
- Social Listening und Monitoring: Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppen erkennen und umsetzen
- Auswahl zielgruppengerechter Kanäle
- Check-Liste für Analysen und digitale Strategien je Zielgruppe/Indikation

Rechtliche Aspekte von Social Media

Dr. Thilo Räßple

- Pharma als Mitspieler im Bereich Social Media – was geht, was geht nicht?
- Plattform Internet – Ärzte als Zielgruppe
 - Ärzteportale
- Plattform Internet – Zielpunkt Patient/Patientengruppe
 - Pharma als Seiteninhaber/Moderator/Sponsor
 - Sponsoring – Rechte, Pflichten und Verantwortungen
 - Was tun beim Austausch vermeintlicher Nebenwirkungen?

Wann greift die Meldepflicht?

- AD-Mitarbeiter im Netz
- Der Einsatz von Testimonials
- Verantwortlichkeiten für Chat-Foren
- Grenzen des Heilmittelwerberechts
- Wie können Social Networking Projekte rechtlich angegriffen werden?

Social Media in der Pharma-Praxis

René Neubach

- Integration von Social Media in die Marketing-Strategie
 - Organisatorische Verankerung
 - Zusammenarbeit mit Sales Force und Marketing
- Was müssen Sie bei internationalen Kampagnen beachten?
- Do's and Don'ts bei der Umsetzung
- Mit welchen Kosten muss ich rechnen?
- Zahlt sich Social Media aus?

Ausblick und Trends: Health 2.0 als neues Ökosystem auf dem Gesundheitsmarkt

Alexander Schachinger

- Gesundheit Digital: neue Player, neue Chancen
- Kooperationsbeispiele
- Erste Ansätze für Health 2.0 Piloten in Deutschland

Workshop: Social Media Check List

Alle Referenten

- Voraussetzungen für den Einsatz von Social Media
- Social Media-affine Zielgruppen
- Ihre bisherigen Erfahrungen
- Ihr Social Media Check: unsere Experten nehmen Ihre Social Media Aktivitäten unter die Lupe!

Ihr Programm von 9.00-15.00 Uhr

Mobile Apps: Trend Applikation für mobile Gesundheitsanwendungen

René Neubach

- Der mobile Gesundheitsmarkt – Status quo
- Was verändert sich durch das Aufkommen von Smartphone Apps für den mobilen Gesundheitsmarkt?
- Wieviele und welche Nutzergruppen können über mobile Apps und Webseiten angesprochen werden?
- Verschiedene Apps für verschiedene Zielgruppen – Ärzte vs. Patienten
- Welche Nutzer-/Patienten-Segmente sind zu erkennen und wie können sie zielgruppengerecht angesprochen werden?
- Welche Therapien werden angesprochen?
- Was ist der aktuelle Stand bei den mobilen Gesundheits Apps und Webseiten?
- iPhone, Android, mobiles Web usw. – was sind die besten mobilen Plattformen für meine App?
- Was verändert sich durch das iPad?
- Mobile Applikationen im Außendienst
- Welche Business-Modelle werden erfolgreich sein?
- Welche Kosten entstehen?
- Welche Download/Nutzerzahlen sind zu erwarten?

Rechtliche Aspekte des Mobile Marketing

Alexander Maur

- Rechtliche Besonderheiten des Mobile Marketing
- Wann ist eine App bzw. mobile Webseite ein Medizinprodukt? Was sind die Konsequenzen?

- Datenschutz: ist eine sichere Übermittlung und ein sicherer Austausch von Daten gewährleistet?
- Haftungsfragen: was passiert bei Übermittlung falscher Daten und daraus folgender falscher medizinischer Rückschlüsse?

Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung einer mHealth App: Einblicke in ein Pharma- und Medizinprodukteunternehmen

Alexander Romantschuk

- Wofür benötigen Sie eine App?
- Benötigen Sie überhaupt eine App?
- Über welche Plattform erfolgt der Verkauf?
- Welche rechtlichen und regulatorischen Genehmigungen sind nötig?
- Best Practices bei der Implementierung
- Mögliche Distributionskanäle
- Zahlen und Fakten

Vom Zusatzservice zum besseren Therapieerfolg – können Apps die Compliance steigern?

René Neubach

- Möglichkeiten der Therapieunterstützung durch mobile Plattformen
- Patientenbedürfnisse als Grundlage der App-Entwicklung
- Telemedizinische Ansätze zur Steigerung der Compliance

Ihre Referenten



Alexander Maur

Rechtsanwalt
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang, Bonn

Alexander Maur berät im Bonner Büro der Kanzlei am Ärztehaus die pharmazeutische Industrie im Arzneimittel- und Medizinprodukterecht sowie in den assoziierten Rechtsgebieten.



René Neubach

eMarketing Manager – Specialty Care Europe
Pfizer Pharmaceuticals, Wien

René Neubach verfügt über mehr als 12 Jahre Erfahrung im Bereich digitale Medien. Seit 2006 ist er für die pharmazeutische Industrie tätig und verantwortet derzeit als eMarketing Manager - Specialty Care Europe bei Pfizer Pharmaceuticals unter anderem die (Weiter-)Entwicklung von Websites und digitalen Strategien.



Dr. Thilo Räßle

Rechtsanwalt und Partner
Baker & McKenzie, Frankfurt

Dr. Thilo Räßle ist Partner und Leiter der European and Healthcare Practice Group bei Baker & McKenzie in Frankfurt. Seine Klienten sind zahlreiche deutsche und ausländische Unternehmen aus den Bereichen Pharma und verwandten Branchen.



Alexander Romantschuk

Project Manager Internet/New Media
B. Braun Melsungen AG, Melsungen

Alexander Romantschuk ist seit 2005 in der Pharmaindustrie tätig. Seit 2009 beschäftigt er sich mit mobilen Applikationen für die Healthcare-Industrie und hat die Entwicklung und Einführung mehrerer Apps begleitet.



Alexander Schachinger

Berater
healthcare42.com, Berlin

Alexander Schachinger, Gründer der Beratungsagentur healthcare42.com, ist als Berater im Bereich Digital Healthcare Research & Consulting tätig und promoviert zu diesem Thema an der Humboldt Universität zu Berlin. Darüber hinaus hält er international Vorträge zu seinem Forschungsgebiet.

Anmeldung unter anmeldung@forum-institut.de
oder Fax +49 62 21 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Pharma Social Media & mHealth**

17.-18. April 2012 in Mannheim

Tagungs-Nr. 12 04 290

- Pharma Social Media**

17. April 2012 in Mannheim

Tagungs-Nr. 12 04 290

- Pharma Social Media & mHealth**

23.-24. Oktober 2012 in Berlin

Tagungs-Nr. 12 10 294

- Pharma Social Media**

23. Oktober 2012 in Berlin

Sem.-Nr. 12 10 294

(Gewünschtes Seminar bitte ankreuzen)

- 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:

17.-18. April 2012

1. Tag: 9.00-17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00-15.00 Uhr

Dorint Kongresshotel

Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim

Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

23.-24. Oktober 2012

1. Tag: 9.00-17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00-15.00 Uhr

Hotel Palace

Budapester Str. 45 · 10787 Berlin

Tel. +49 30 2502-1190 · Fax +49 30 2502-1199

Gebühr:

€ 1.490,- (+ 19% MwSt.) für beide Seminartage

Das Seminar „mHealth“ kann nur in Verbindung mit dem Seminar „Pharma Social Media“ gebucht werden.

€ 890,- (+ 19% MwSt.) „Pharma Social Media“

Inklusive Dokumentation, Arbeitsessen und Erfrischungen.

Rückfragen und Informationen:

Vanessa Schlenga · Tel. +49 6221 500-695

v.schlenga@forum-institut.de

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.

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.