

Pharma-Vertrieb 2013: Sales Force zwischen Digital Selling und Key Account Management

Die Themen

- Vertriebstrends im Pharma-Vertrieb
- Digital Marketing & Digital Selling
- Key Account Management
- Multi-Channel und cross-funktionale Kundenbearbeitung
- Systematische Prozesse und Performance Management

**Aktuelle Trends und
Konzepte im Pharma-
Vertrieb direkt aus der
Praxis!**

Ihre Referenten

Thorsten Mintel
Pfizer Pharma GmbH,
Berlin

Dr. Ralf Zeuner
Johnson & Johnson Medical GmbH,
Norderstedt

Dr. Michael Scholl
Homburg & Partner,
Mannheim

Dr. Matthias Staritz
Homburg & Partner,
Mannheim

Karl-Hubertus Gruber
Homburg & Partner,
Mannheim

Ziel der Fachtagung

Anspruchsvolle Zielgruppen, optimale und zielgruppengerechte Betreuung und das Ganze mit weniger Headcount und reduzierten Budgets? Die Healthcare-Branche ist in einem Dilemma. Wie können und sollen Kunden zeitgemäß und angemessen betreut werden? Kostengünstige, wenig persönliche Ansätze haben aktuell genauso Hochkonjunktur wie top individualisiertes Key Account Management. Die Frage ist nicht ein „entweder oder“, sondern eher ein „wann ist was sinnvoll?“ und „wie werden die Konzepte richtig gesteuert?“.

Diese Fachtagung zeigt aktuelle Entwicklungen und Trends im Vertrieb auf. Die Vertriebsansätze Digital Selling und Key Account Management werden beleuchtet. Es wird diskutiert, unter welchen Voraussetzungen welcher Ansatz geeignet ist und was Sie bei der Implementierung beachten müssen.

Teilnehmerkreis

Diese Fachtagung richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte aus Bereichen mit Marketing und Vertriebsbezug der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden von der Tagung profitieren:

- General Management
- Marketing
- Vertrieb und Key Account Management
- Sales Force Effectiveness

Ihre Referenten



Thorsten Mintel
Pfizer Pharma GmbH,
Berlin

Director Customer Marketing and Digital Marketing



Dr. Ralf Zeuner
Johnson & Johnson
Medical GmbH,
Norderstedt

Commercial Account Management



Dr. Michael Scholl
Homburg & Partner,
Mannheim

Geschäftsführer/Partner



Dr. Matthias Staritz
Homburg & Partner,
Mannheim

Partner



Karl-Hubertus Gruber
Homburg & Partner,
Mannheim

Project Manager

Ihr Programm von 9.00-17.00 Uhr

Aktuelle Trends im Rx Pharma-Vertrieb

Dr. Michael Scholl

- Herausforderungen für Pharma Vertrieb 2013
- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Markt
- Kundenerwartungen und Anforderungen
- Kundenbearbeitungsansätze und Modelle: Welche Ansätze gibt es? Wann ist was sinnvoll?
 - Sales Force
 - Digital Selling
 - Key Account Management

Digital Marketing & Selling

Karl-Hubertus Gruber

- Gegenüberstellung der verschiedenen Bearbeitungskanäle mit Schwerpunkt Digital Selling
- Optimaler Betreuungsmix (Außendienst, Call-Center, Mailings, Digital)
- (Gewollte) Unterschiede des Digitalen Einsatzes bei Primary und Speciality Care Produkten
- Sinnhaftigkeit von Produktseiten (Fachseiten für Ärzte)

Praxisvortrag: Erfolgreiches Digital Selling & Multi Channel Management in der Praxis

Thorsten Mintel

- Multi-Channel & Digital Selling in der Planung und im Einsatz: Optimale Vernetzung der verschiedenen Kanäle
- Einbindung und Abstimmung mit klassischem Vertrieb: Konfliktpotentiale & Lösungsansätze

- Herausforderungen in der Umsetzung durch Datenschutz, Compliance und Legal Issues
- KPIs und Erfolgskontrolle – wieviel Kontrolle ist möglich und sinnvoll?
- Customer Profiling: Identifikation & Matching von Kunden-Kanalpräferenzen – erste Ansätze, Herausforderungen und offene Fragen

Key Account Management

Dr. Matthias Staritz

- Aufgaben und Inhalte
- Rollenverständnis und Abgrenzung zu anderen Funktionen
- Verantwortlichkeiten, Prozesse und Key Performance Indicators (KPIs)
- Erfolgsfaktoren & Empfehlungen zur Umsetzung

Praxisvortrag: Erfolgreiches Key Account Management in der Praxis

Dr. Ralf Zeuner

- Cross-funktionale Planung und Abstimmung über Hierarchie- und Geschäftsbereichsgrenzen hinweg
- Integration und Abstimmung von klassischer Sales Force und Key Account Management: Vereinbarkeit von Zielen, KPIs, Vergütungssystemen etc.
- Key Performance Indicators (KPIs), Incentivierung und Vergütungssysteme
- Schulung und Entwicklung von Mitarbeitern: Möglichkeiten und Grenzen

Wrap-up und Learnings

Dr. Michael Scholl & Dr. Matthias Staritz

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil an der Fachtagung
 Pharma-Vertrieb 2013: Sales Force
zwischen Digital Selling und
Key Account Management

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
Tagungs-Nr. 13 06 292

Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 6. Juni 2013
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 – 17.00 Uhr Fachtagung
Dorint Kongresshotel
Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim
Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

Gebühr:

€ 1.050,- (+ gesetzl. MwSt.) inklusive Dokumen-
tation, Arbeitsessen und Erfrischungen.

Anreise:

Sonderpreise unter:
www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Ver-
anstaltungsbeginn 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.

Vanessa Schlenga
Konferenzmanagerin Pharma
Tel. +49 6221 500-695
v.schlenga@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.