

Studienergebnisse erfolgreich vermarkten

Effektive Kommunikation von wissenschaftlichen Daten

Die Themen

- Wie Sie mit effektiven Strategien und Werkzeugen Marktanteil und Umsatz steigern können
- Wie Sie Ihre Zielgruppen vom Stellenwert Ihres Produktes überzeugen
- Interesse wecken durch gekonnte Darstellung wissenschaftlicher Daten
- Die Macht von Sprache und Bildern nutzen: Erreichen, dass meine Botschaft überzeugend ankommt

**Das wahre Potential
klinischer Studien!**

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare Marketing
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Ziel des Seminars

In vielen Pharmafirmen werden wissenschaftliche Daten, insbesondere Studienergebnisse, oft unzureichend vom Marketing genutzt.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie man mittels effizienter Marketingstrategien den Effekt von Studienergebnissen auf Produktumsätze maximieren kann. Neben praxiserprobten Beispielen für integrierte Kommunikations-Kampagnen werden anhand kurzer Fallstudien sowohl kreative Optionen als auch mögliche Fallstricke dargestellt und ausführlich diskutiert.

Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt auf der direkten Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen und Tipps in Ihrer täglichen Praxis.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter der pharmazeutischen, biotechnologischen und Medizinprodukte-Industrie. Vor allem Mitarbeiter der folgenden Abteilungen sind angesprochen:

- Marketing und Vertrieb
- Produktmanagement
- Med.-Wiss.

Der Workshop hilft Teilnehmern, wissenschaftliche Daten so aufzubereiten und zu kommunizieren, dass ihr Stellenwert bei Experten, Ärzten und Patienten überzeugend deutlich wird.

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare Marketing
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Dr. med. Günter Umbach hilft als Trainer und Berater Führungs- und Fachkräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen. Sie profitieren von seinen Erfahrungen in der Pharma-Industrie als Medical Advisor, Produktmanager, Informationsbeauftragter, Medical Director und Marketing Director. Sein Buch "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business" illustriert, wie man wissenschaftliche Daten effektiv nutzen kann.

Sein neues Buch "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen" ist ein inoffizieller Ratgeber mit Checklisten, Ideen und Tipps für Pharma-Professionals.

Tipps und Newsletter gratis auf:
www.umbachpartner.com

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 20 Teilnehmer ist die Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

Wie entwickle ich ein innovatives Kommunikationskonzept?

- Worauf achte ich bei der Interpretation wissenschaftlicher Daten?
- Vermarktung von Studien: "Das Produkt, nicht die Studie verkaufen"
- Zentrale Rolle von Produkt-Positionierung und Unique Selling Proposition
- Die Suche nach der Nadel im Heuhaufen der Daten
- Umgang mit dem "Klasseneffekt"
- Vom U-Boot zum Flaggschiff: Wandel der internen Darstellung in Abhängigkeit vom Projektfortschritt

Was benötige ich an Support und wie erlange ich ihn?

- Nutzen des Spannungsfeldes zwischen Niederlassung und Stammhaus
- Wie maximiere ich den Nutzen von Agenturen und Consultants?
- Sicherstellen der Ressourcen durch konsequentes internes Marketing
- Wie bekommt unser Team die Unterstützung des Top-Managements?

Wie visualisiere ich?

- Einsatz von Graphiken und Bildern als überzeugende Elemente
- Den Wettbewerbsvorteil verdeutlichen
- Emotionale Ansprache - aber wie?

Die Macht der Sprache

- Die Studie als "Goldene Gelegenheit"
- Von Beginn an Einklang beim Vokabular
- Wie erreiche ich, dass mein Text gelesen wird?
- Was ich sagen/besser nicht sagen sollte
- Wortwahl, Überschrift, Sprachstil

Die Zeitschiene

- Wie nutze ich die Studie vor dem Bekanntwerden der Ergebnisse?
- Der Kampf gegen die Uhr

Elektronische Medien

- Internet-Auftritt: Wie schaffe ich vielbesuchte, unabhängige Websites und Online-Videos?
- Überzeugende Emails zur internen Kommunikation: Wie vorgehen?
- Dokumente im Intranet: Wie motiviere ich zum Zugriff?
- Branding: Die Stärkung der Marke

Ausgewählte Kommunikationsaktivitäten

- Präsentation auf Kongressen: Konflikt-Entschärfung im Vorfeld
- Persönliche Kontakte - Schlüsselpersonen, Networking
- Meinungsbildner-Betreuung und Expertenworkshops
- Presse-Aktivitäten: Wie binde ich die Medien ein?
- Werbung - Anzeigen und Broschüren
- Erfolgreiche Publikations-Strategie: Basis für Glaubwürdigkeit
- Direkt-Response-Marketing: Mailings
- Funktioniert die Schnittstelle zum Außendienst?
- Effektive Verzahnung aller Maßnahmen

Erfolgreich im Alltag

- Potentielle Stolpersteine und wie ich sie aus dem Weg räume
- 5 Goldene Regeln für die erfolgreiche Umsetzung im Alltag

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

Studienergebnisse erfolgreich
vermarkten

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

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**
■ **Tagungs-Nr. 12 09 292**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Freitag, 14. September 2012 in Bonn
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr Seminar
Maritim Hotel
Godesberger Allee · 53175 Bonn
Tel. +49 228 8108-0 · Fax +49 228 8108-811

■ **Gebühr:**
€ 890,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Workshop und
unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-
gung.

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.