

# Wie Sie Ärzte erfolgreich als Kunden gewinnen

## Die Themen

- Aktuelle Trends in der ambulanten und stationären Versorgung
- Wünsche und Bedürfnisse des Arztes
- Kooperationsformen - der Arzt als Kunde
- Win-Win-Situationen schaffen - Nutzen für beide erreichen
- So optimieren Sie Inhalte, Ansprache und Kanäle!

Ärzte als Zielgruppe im  
Healthcare-Marketing

## Ihre Referenten



Dr. Marc Esser  
co.faktor GmbH,  
Berlin



Dr. Günter Umbach  
Dr. Umbach & Partner,  
Bonn

# Wie Sie Ärzte erfolgreich als Kunden gewinnen

## Ziel des Seminars

Wichtigste Schlüsselfiguren für umsatzwirksames Healthcare-Marketing sind nach wie vor die Ärzte. Doch wie tickt der Arzt und welchen wirtschaftlichen und rechtlichen Zwängen ist er ausgesetzt? Wie werden Sie als Mitarbeiter in Unternehmen zum geschätzten Partner des Arztes?

In unserem Seminar erfahren Sie praxisnah aus erster Hand von zwei Ärzten mit Industrieerfahrung, was Sie bei der Ansprache von Ärzten beachten müssen, um diese anspruchsvolle Zielgruppe zu überzeugen und für sich zu gewinnen.

## Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter von Pharma- und Medizintechnikunternehmen, die mit Ärzten kommunizieren, insbesondere sind folgende Abteilungen und Positionen angesprochen:

- Produktmanagement
- Marketing, Medical Advisors
- Medical Affairs
- Medical Science Liaison

## Ihre Referenten



**Dr. Marc Esser**  
co.faktor GmbH,  
Berlin

Dr. med. Marc Esser hat als Arzt an Kliniken gearbeitet und ist danach in die Industrie gewechselt, wo er in den Bereichen Marketing, Klinische Entwicklung und Gesundheitsökonomie bei Bayer Schering und Siemens tätig war. Heute betreut er als Geschäftsführer der Berliner Agentur co.faktor GmbH Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen in der Healthcare-Kommunikation. Er ist Autor zahlreicher Fachartikel zum Thema.

Mehr auf [www.cofaktor.com](http://www.cofaktor.com)



**Dr. Günter Umbach**  
Dr. Umbach & Partner,  
Bonn

Dr. med. Günter Umbach ist Facharzt mit Erfahrung als Medical Advisor, Medical Director und Marketing Director in der Pharma-Industrie. Heute hilft er als Berater Führungskräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen. Sie profitieren von seinen Büchern "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business", "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen" und "Erfolgreich als Medical Advisor und Medical Science Liaison Manager: Wie Sie effektiv wissenschaftliche Daten kommunizieren und mit Experten kooperieren".

Mehr auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

# In der Ansprache von Ärzten überzeugen!

## Ihr Programm im Überblick

### Hintergründe, Grenzen, Ziele

- Mit der Zielgruppe vertraut sein: Wünsche und Bedürfnisse des Arztes
- Relevante Einstellungen erfahren: Wie sehen Ärzte die Industrie
- Das rechtliche Umfeld kennen: Standesrecht der Ärzte und die Musterberufsordnung
- Win-Win-Situationen schaffen: Nutzen für beide erreichen

### Der Arzt als Unternehmer: Wirtschaftliche Situation

- Aktuelle Trends in der ambulanten und stationären Versorgung
- Der niedergelassene Arzt in der Einzel-Praxis
- Praxisgemeinschaften und Gemeinschaftspraxen
- Ärztenetze und Hausarztverträge
- Medizinische Versorgungszentren
- Der Arzt im Krankenhaus

### Chancen: Der Arzt als Kunde

- Kooperationsformen
- Welche Inhalte den Arzt interessieren
- Was er sich für seine Patienten wünscht
- Was Ärzte an der Industrie schätzen - und was nicht
- Anwendungsbeobachtungen und nicht-interventionelle Studien
- Beraterverträge

### Inhalte, Ansprache und Kanäle optimieren

- Tonalität, Duktus, Wortwahl
- Auswahl der Kommunikationskanäle
- Außendienst und Medical Liaison
- Publikationen und Printmedien
- Events und Kongresse
- Internet, Online-Foren, elektronische Newsletter

### Abschlussdiskussion

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Wie Sie Ärzte erfolgreich als Kunden gewinnen
- 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. 13 09 203**

■ **Internet:**  
[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 19. September 2013 in Berlin  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr Seminar  
Adina Apartment Hotel Checkpoint Charlie  
Krausenstraße 35-36 · 10117 Berlin  
Tel. +49 30 200 767 0 · Fax +49 30 200 767 599

■ **Gebühr:**  
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent 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 Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

**Dr. C. Michaela Gottwald**  
Bereichsleiterin Pharma  
Tel. +49 6221 500-610  
[m.gottwald@forum-institut.de](mailto:m.gottwald@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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.