

## **Intensiv-Workshop**

# **Effektives Pharma-Marketing: Erfolgskennzahlen im Produktmanagement von Arzneimitteln**

---

### **Wie erkenne ich, ob ich auf Erfolgskurs bin**

*Techniken, Tools und Tipps für Ihre berufliche Zukunft*

### **Ein Workshop für Professionals, die Marktchancen rascher nutzen und ihre Produkte effektiver vermarkten möchten**

### **Ihr Nutzen**

Sie erfahren, mit welchen Kenngrößen Sie bei knapper werdenden Budgets Maßnahmen wirkungsvoll steuern und optimieren können, um Ihre Ressourcen auf die erfolgversprechendsten Dinge zu konzentrieren. So erhöhen Sie Ihre Wahrscheinlichkeit, am Markt zu gewinnen.

### **Methodik**

Sie aktualisieren Ihr Know-how durch praxisnahe Hinweise, anschauliche Beispiele und praktische Tipps. Sie erhalten Ideen und Einblicke, die Sie direkt in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen können.

### **Programm**

#### **Einleitung, Chancen und Grenzen**

- Ziele, Leistungskennzahlen und Zeithorizont
- Von der aktivitätsbasierten zur ergebnisorientierten Unternehmenskultur
- Was wird belohnt: Betriebsamkeit oder Businessergebnisse?
- Harte und weiche Kriterien als Steuerungsinstrumente
- Vergleich von zwei parallelen Versionen oder zwei Zeitepisoden?
- Würden die gewählten Kenngrößen Sie und Ihr Team motivieren oder begeistern?

### **Verlässlichen qualitativen Feedback einholen**

- Zufriedenheit und Engagement von Mitarbeitern der Firma messen
- Reaktionen externer Kunden (beispielsweise von Patienten) abschätzen
- Verbesserungsvorschläge durch Workshops und Fokusgruppen einholen

### **Was bringen finanzielle und verwandte Kennzahlen?**

"Finanzielle Kriterien sind Ausdruck erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit - nicht umgekehrt"

- Absatz, Umsatz, Marktanteil, Break-even Punkt
- Cash-flow, Gewinn, Deckungsbeitrag
- Profitabilität / Return on Investment (ROI) von Produkt / Kunde / Kampagne

### **Online-Strategie: Das Potential des Internet nutzen**

- Search Engine Optimization, Sichtbarkeit und Popularität von Webseiten
- Konversionsraten: Wie häufig führt der Besucher die gewünschte Aktion durch?
- Wie relevant sind *Social Media* und *Web-based Communities*?
- Wie geeignet sind Ihre Webseiten für mobile Applikationen?

### **Customer Relationship Management**

- Ihre Kundenliste: Personenzahl und Zielgruppengenauigkeit
- Kundenprofile erstellen und Kundenwert / *Customer Lifetime Value* bestimmen
- Qualität der Daten: Bei Kontakten und Transaktionen konsequent aktualisieren
- Wie gelange ich schneller an die Emailadressen meiner Kunden?

### **Stetes Optimieren von Maßnahmen**

- Statt auf den Preis auf die Kosten-Nutzen-Relation von Kampagnen achten
- Responseraten von Aktion zu Aktion erhöhen
- Vor- und Nachteile von Print-Mailings und elektronischen Newslettern nutzen
- Der Zyklus von Testen und Optimieren als Mantra im Dialogmarketing
- Welche zwei Versionen von Maßnahmen sollte ich entwickeln?
- Welche Punkte sind beim Testen und Auswerten zu beachten (z. B. Kennung)?
- Große Kongresse versus regionale Workshops: Was bringt mehr?
- Testen von Foldern durch effektive Kooperation mit dem Aussendienst
- Welche Kommunikationskanäle sind am besten für eine Bewertung geeignet?

### **Abschlussdiskussion**

- Die wahren Erfolgsfaktoren
- Wie Ihr Team konsequent sein Know-how erweitert
- Wie ich mich für mein Unternehmen wertvoller mache

### **Wann und wo**

- Aktuelle Termine auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)
- Anreise am Vorabend empfohlen
- Veranstaltung: 09:00 bis 18:00 Uhr
- Ort: Schulungsräume im Ärztehaus, Röntgenstraße 6, 53177 Bonn
- Anfahrtsskizze auf [www.umbachpartner.com/anfahrt.htm](http://www.umbachpartner.com/anfahrt.htm)

### **Inhalte und Leistungen**

- Teilnahme am ganztägigen Workshop
- Umfangreiche Arbeitsunterlagen
- Dr. Umbachs englischsprachiges Buch über Erfolg im Gesundheitsmarkt  
sowie CD-ROM mit circa 300 Powerpoint-Illustrationen und 26 Checklisten
- Faltblatt zur Kommunikationsstrategie mit Tipps zum Anpacken
- Mittagessen, Kaffee, Snacks und Erfrischungen
- Bonus: Informelles Abendessen mit Günter Umbach am Vorabend
- Gelegenheit zur gemeinsamen Optimierung mitgebrachter Konzepte und Entwürfe
- Möglichkeit persönlicher Gespräche von 18:00 bis 19:00
- Auf Wunsch ein persönliches Follow-up-Telefonat

### **Teilnehmerzahl**

- Maximal fünf Teilnehmer
- Persönliche Atmosphäre

## Trainer

Dr. med. Günter Umbach hat Erfahrung als Fakultätsmitglied eines europäischen Managementzentrums, als Gastdozent an drei Universitäten, als Mitglied des *Institute of Management Consultants USA* und als Ex-Marketing-Manager der Pharma-Industrie. Als Teamleiter steuerte er die Strategie einer großen Herz-Kreislauf-Marke - sie erreichte mit mehr als einer Milliarde Euro die höchsten Umsätze ihres Lebenszyklus. Heute arbeitet Dr. Umbach als Trainer und Berater für Führungskräfte und Marketingprofessionals in Arzneimittelfirmen in elf Ländern. In Buch, Hörbuch, CD, Fachartikeln und Seminaren erhalten Klienten Hinweise, wie sie ihre Marktposition stärken können. Newsletter und Tipps zum Anpacken sind gratis auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

## Fragen

Bitte kontaktieren Sie:

Dr. Günter Umbach

Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Im Gries 16 • 53179 Bonn

Telefon 0228 - 34 89 45

Fax 0228 - 34 89 49

Web [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

Email [info@umbachpartner.com](mailto:info@umbachpartner.com)

## Anmelden

Bitte das Anmeldeformular auf der Website downloaden, ausfüllen und per Post oder Fax schicken - vielen Dank im Voraus.