

Seminaranmeldung



Bitte beachten Sie unsere Programmvorschau:

Diskussionsveranstaltung:

Herstellung, Freigabe und Vertrieb von Arzneimitteln nach der 14. AMG-Novelle

05. April 2006, Köln

Festbeträge – Theorie und Praxis

06. April 2006, Frankfurt am Main

Neue Bestimmungen für Renewals – Verlängerung nationaler und europäischer Arzneimittelzulassungen und -registrierungen

26. April 2006, Bonn

Intensiv-Seminar:

Outsourcing in der klinischen Entwicklung – Effiziente Zusammenarbeit mit CROs

09. Mai 2006, Frankfurt am Main

Grenzen der Arzneimittelwerbung

- inkl. Änderungen durch die 14. AMG-Novelle

11. Mai 2006, Frankfurt am Main

Vertragsgestaltung in klinischen Prüfungen

16. Mai 2006, Bonn

Der Pharmamarkt nach dem AVWG

18. Mai 2006, Berlin

Scientific and Regulatory Advice

31. Mai 2006, Bonn

Rückantwort per Post an:
Colloquium Pharmaceuticum GmbH
Karlsru. 21, 60329 Frankfurt/Main.
Rückantwort per Fax an:

Fax 0 69 / 25 56-12 52

Absender

Seminar

Seminarnummer

Titel, Name, Vorname

Firma

Abteilung

Position

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte nehmen Sie mich in den Prospektverteiler von Colloquium Pharmaceuticum auf und senden Sie mir gezielt Seminarinformationen zu folgenden Themenkreisen:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Arzneimittelrechtliche Themen | <input type="checkbox"/> Persönlichkeitstraining für Frauen |
| <input type="checkbox"/> Arzneimittelüberwachung | <input type="checkbox"/> Presse- und Öffentlichkeitsarbeit |
| <input type="checkbox"/> Ausland | <input type="checkbox"/> Qualitätssicherung |
| <input type="checkbox"/> Biotechnologie | <input type="checkbox"/> Tierarzneimittelrecht |
| <input type="checkbox"/> Forschung und Entwicklung | <input type="checkbox"/> UAW's, Pharmakovigilanz |
| <input type="checkbox"/> Gesundheitspolitik und Unternehmensentwicklung | <input type="checkbox"/> Werbung und Marketing |
| <input type="checkbox"/> Herstellung | <input type="checkbox"/> Zulassung und Nachzulassung |
| <input type="checkbox"/> Klinische Forschung | <input type="checkbox"/> Seminare für Assistenten und Sekretariatsmitarbeiter der pharmazeutischen Industrie |
| <input type="checkbox"/> Managementberatung | |
| <input type="checkbox"/> Medizinprodukte | |

Bitte streichen Sie mich aus dem Verteiler von Colloquium Pharmaceuticum

Bitte senden Sie mir den monatlichen Newsletter per E-Mail

**Erfolgreich im
Pharma-Marketing:
Wie Sie durch Direkt-
Marketing Ihre
Umsätze steigern!**

**3. Mai 2006
Frankfurt am Main**

Colloquium Pharmaceuticum

Colloquium Pharmaceuticum

Das Programm

Ist das Seminar für mich?

Ja, wenn Sie als Produkt-Manager, Marketing-Manager und Key-Account-Manager im Healthcare-Bereich arbeiten und Ihr Produkt mit Anzeigen, Mailings oder Emails wirksamer vermarkten möchten.

Was ist mein Nutzen?

Werbung sät. Direktmarketing, auch Direct-Response-Marketing oder Dialog-Marketing genannt, erntet. Im Pharma-Marketing wird dies Ihnen gelingen, wenn Sie Ihre Zielgruppen präzise definiert und die passenden Kontaktkanäle zum Kunden gewählt haben. In diesem Workshop lernen Sie das Handwerkszeug und die Instrumente des Direktmarketing kennen. An praktischen Fallbeispielen trainieren Sie die vielfältigen Stärken des Direktmarketing, um mehr Kunden für Ihr Produkt zu gewinnen.

Wie lerne ich im Seminar?

- lebendig durch anschauliche Beispiele und Einblicke
- stimulierend durch Anregungen und neue Ideen
- praxisnah durch konkrete Tipps und Ratschläge

Im »Team Direkt-Marketing Pharma« haben sich erfahrene Fachtrainer zusammengeschlossen. Sie profitieren dabei vom Know-how zweier Profis:

Referenten

Herr **Dr. med. Günter Umbach** von *Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner* ist Facharzt und Trainer für Pharma-Marketing. Er hat Erfahrung als Marketing Director in der Pharma-Industrie, Dozent zweier deutscher Hochschulen, Fakultätsmitglied eines europäischen Managementzentrums und als Buchautor:
Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business.
Sie finden mehr www.umbachpartner.com.

Herr **Dieter W. Wagner** von *Dialogstudio* gehört zu den ersten zertifizierten Trainern im Direkt- und Dialogmarketing. Er hat langjährige Erfahrung im Gewinnen, Binden und Rück-gewinnen von Kunden durch Dialogmarketing in Industrie, Versandhandel und Verlagswesen – als Produktmanager, Marketingleiter und Berater. Sie finden mehr auf www.dialogstudio.de.

Unser Service für Sie:

Im Vorfeld können Sie spezielle Fragen an die Referenten richten, die dann im Seminar besprochen werden. Bitte senden Sie Ihr E-mail an umbach@umbachpartner.com

Termin 3. Mai 2006, 10.00-17.00 Uhr

Ort Radisson SAS Hotel
Franklinstrasse 65
60486 Frankfurt / Main
Telefon 0 69 / 77 01 55-0
Telefax 0 69 / 77 01 55-10

Gebühr € 619,00 (zzgl. ges. MwSt.) einschließlich Tagungsunterlagen, Arbeitsessen und Kaffeepausen, zahlbar nach Rechnungserhalt.

Frühbucher Bei Anmeldungen, die bis zum **3. April 2006** eingehen, reduziert sich die Gebühr um ca. 10 % auf € 557,00 (zzgl. ges. MwSt.)

Stornierungsbedingungen Seminarvorbereitung und -organisation sind arbeits- und kostenintensiv. Bitte haben Sie Verständnis, wenn wir bei Ihren Absagen Bearbeitungsgebühren berechnen müssen: bis zwei Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir € 55,00, bis eine Woche vor Seminarbeginn berechnen wir die halbe Seminargebühr, spätere Absagen berechnen wir mit der vollen Seminargebühr (jeweils zzgl. ges. MwSt.), wenn nicht ein Ersatzteilnehmer benannt wird. Im Falle einer Stornierung durch den Veranstalter werden bereits gezahlte Gebühren in voller Höhe zurückerstattet.

Tagungsnummer 06-37

Zimmerreservierung Für Teilnehmer dieses Seminars steht im Radisson SAS Hotel zum Preis von € 140,00 inkl. Frühstück ein begrenztes Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung direkt im Hotel unter Hinweis auf die Veranstaltung vor.

Anmeldungen und Auskünfte Colloquium Pharmaceuticum GmbH
Telefon: 0 69 / 25 56-12 63
Telefax: 0 69 / 25 56-12 52
E-Mail: info@coll-pharm.de
Homepage: www.coll-pharm.de

Mobiltelefon-Service Am Tag der Veranstaltung nehmen wir gerne unter der Nummer 01 72 / 6 51 73 76 Nachrichten für Sie entgegen.

Was Ärzte wollen und was für Sie davon relevant ist

- Aktuelle Informationsflut in der Arztpraxis durch Post, Emails, Telefonate
- Was bewegt niedergelassene Ärzte?
- Was motiviert Arztpraxen, eingehende Briefe und Emails zu öffnen?
- Welche Elemente erregen die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden?

Grundlagen des Dialogmarketing

- Was ist der Unterschied zwischen Direkt- und Dialogmarketing?
- Welche Bedeutung hat One-to-One-Marketing?
- Welchen Nutzen kann ich aus dem Dialogmarketing ziehen?

Treffsicher zum Kunden: Database-Management

- Was ist Database-Management?
- Was muss ich beim Database-Management in der Praxis beachten?
- Ziele und Vorgaben beim Database-Management
- Vergleich von Database-Management und CRM

Schluss mit dem Blindflug: Wie „Zielgruppen-Management“ funktioniert!

- Fadenkreuz oder Gießkanne: Wie ich hohe Streuverluste vermeide!
- Wie werden Zielgruppen identifiziert und segmentiert?
- Wie sieht erfolgreiche Adressgewinnung aus?
- Was ist bei der Adressqualifizierung zu beachten?

Hohe Response-Raten: Die Instrumente des Direktmarketing

- Welche Medien kennt das Direktmarketing?
- Kontaktkanäle im Kundendialog: Mailing, Telefonat & Co
- 1+1=3: Die Wirkungsmechanismen einer Response-Kampagne
- Wie die Kommunikation in einen individuellen Dialog mündet!

Rechnet sich das? Die Erfolgskontrolle bringt es an den Tag!

- Wie Sie mit Vitamin W (Werbeerfolgskontrolle) Ihrem Budget auf die Beine helfen!
- Wie beurteilen Sie den Erfolg von Direktmarketing?
- Wie Sie bis zu 50 % Ihres Werbebudgets einsparen können!
- Am besten, Sie testen: Wie Sie verschiedene Versionen ausprobieren!
- Kreativität und Originalität Ihrer Werbeagentur versus Response-Rate

Vor- und Nachteile neuer Medien

- Das Heilmittelwerbegesetz und tatsächliche Aktivitäten im Markt
- Entwicklung eines elektronischen Newsletter: Fallbeispiel
- Welche Möglichkeiten Sie bei Websites vielleicht nutzen wollen

Fünf Tipps für erfolgreiches Direktmarketing

Abschlussdiskussion