



17. Oktober 2007
Frankfurt am Main

Das vergessene sechste P im Marketing-Mix

Referenten

Dr. rer. med. Reni Berg

Dr. Berg & Partner,
Dieburg



Dr. med. Günter Umbach

Healthcare Marketing
Dr. Umbach & Partner,
Bonn



- Wie Sie im Pharma-Marketing glänzen können!

Colloquium Pharmaceuticum GmbH

Ihre Trainer

Ihnen kommen die Synergien dieses ungewöhnlichen Trainer-Duos zugute. Sie profitieren von der Expertise einer Sprach-, Sprech- und Stimmtrainerin kombiniert mit dem Know-how und Branchen-Insider-Wissen eines Marketing-Trainers aus der Pharma-Industrie.

Dipl. Pädagogin Dr. rer. med. Reni Berg

ist eine gefragte Sprach-, Sprech- und Stimmtrainerin im deutschen Sprachraum. Sie trainiert sowohl Führungskräfte aus Politik und Wirtschaft als auch Sprecher von Funk und Fernsehen (ARD und ZDF). Kunden profitieren von ihrem Hintergrund als Linguistin, Kommunikations-Psychologin sowie als Diplom- und Theater-Pädagogin, NLP-Trainerin und systemische Beraterin. Frau Dr. Berg war wissenschaftliche Mitarbeiterin der Universitätsklinik Frankfurt, wo sie heute als Dozentin für Kommunikation tätig ist. Im Training und Coaching sind ihre Schwerpunkte Stimmwirkung, Stimmrollenverhalten, Sprache und Körpersprache.

Dr. med. Günter Umbach

von *Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner* ist Facharzt, Business-Buch-Autor und Ex-Marketing-Manager. Er arbeitet als Trainer und Berater für Fach- und Führungskräfte europäischer Healthcare-Firmen. Sie profitieren von seiner zwölfjährigen Berufspraxis in Medizin und Marketing der Pharma-Industrie, wo er die Vermarktung einer großen Herz-Kreislauf-Marke steuerte. Herr Dr. Umbach ist Dozent der Universität Duisburg-Essen sowie Mitglied der German Speakers Association und der amerikanischen Professional Expert Groups Business Coaching and Consultants. Mehr auf www.umbachpartner.com

Ist das Seminar für mich geeignet?

Ja, wenn Sie als Produkt-Manager, Marketing-Manager oder Key-Account-Manager im Healthcare-Bereich, insbesondere in der Pharma-Industrie, arbeiten und Ihr Produkt wirksamer vermarkten möchten.

Warum dieses Seminar?

Neben den bekannten 5 „P“s im Marketing-Mix (Place, Product, Package, Price, Promotion) gibt es ein weiteres, das häufig übersehen wird: „P“ für *Personality* (natürlich könnte man es auch unter „Promotion“ einordnen). Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie die Wirkung Ihrer Person gezielt einsetzen und als Wettbewerbsvorteil nutzen können. Konkret erfahren Sie, wie Sie Ihr persönliches Potenzial durch effektiveres Auftreten besser ausschöpfen können. Nach dem Seminar werden Ihre Wortwahl, Ihre Sprach-, Sprech- und Stimm-Muster sowie Ihre Körpersprache wirkungsvoller sein.

Was ist mein Nutzen?

- Sie werden einfach überzeugender
- Sie gewinnen und binden Kunden leichter
- Sie stärken Ihre Marktposition

Teilnehmerzahl

Um einen intensiven Austausch mit Referenten und Teilnehmern zu gewährleisten, ist das Seminar auf 15 Teilnehmer begrenzt.

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

Tagungsnummer

07-77

Termin

17. Oktober 2007, 10.00 – 17.00 Uhr

Ort

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5
60327 Frankfurt am Main
Telefon 0 69 / 7 88 07 50
Telefax 0 69 / 7 88 07 58 88

Gebühr

€ 659,00 (zzgl. ges. MwSt.) einschließlich Tagungsunterlagen, Arbeitsessen und Kaffeepausen, zahlbar nach Rechnungserhalt.

Frühbucher

Bei Anmeldungen, die bis zum **17. September 2007** eingehen, reduziert sich die Gebühr um ca. 10 % auf € 593,00 (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.

Zimmerreservierung

Für Teilnehmer dieses Seminars steht im Mövenpick Hotel Frankfurt City ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen in Höhe von € 99,00 inkl. Frühstück bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte 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.

Das Programm

Einleitung

- Erwartungen
- Stärken Ihres persönlichen Wirkprofils:
Was wirkt warum und wie?

Die Kraft der Worte einspannen

- Setzen Sie Worte als Anker:
Beeinflussen Sie den Film im Kopf des anderen in Ihrem Sinn!
- Vermeiden Sie Kontaktkiller!
- Welche negativen Worte können Sie durch positive ersetzen?
- Werden Sie einprägsamer durch die Wahl von Gegenwart, Aktiv und Verben!

Ihre Präsentationen

- Wie können Sie das Internet für Ihre Vorbereitung nutzen?
- Wie steigern Sie die Überzeugungskraft Ihrer Präsentationen?
- Welche rhetorischen Optionen bauen Spannung auf?
- Wabrimida: Stellen Sie den Vorteil für den anderen heraus!
- Kennen Sie das Markenvokabular für Ihr Produkt?

Ihre Stimme

- Nutzen Sie die Macht der Stimme, um zu gewinnen, zu begeistern und zu überzeugen!
- Stimm-Muster, die Vertrauen schaffen!
- So sprechen Sie klarer und eindrucksvoller!
- So können Sie im Kundenkontakt das „Denken-Sprechen-Hinhören“ einsetzen!

Kunden gewinnen und binden

- Treten Sie mit Ihren Kunden in positiven Kontakt!
- Machen Sie Ihr Gegenüber für Botschaften empfänglich!
- Holen Sie sich Aufmerksamkeit durch kleine Zeichen der Körpersprache!
- Treten Sie durch Mimik und Gestik überzeugend auf!
- Wie erreichen sie mehr Akzeptanz und Resonanz?
- So erfahren Sie mehr über den Anderen: Kostenlose Marktforschung!
- Wie Sie rationale und emotionale Aspekte im Gespräch leicht kombinieren können!

Abschlussdiskussion

(Programmänderungen/Ergänzungen vorbehalten)



■ **Optimierte Darstellung wissenschaftlicher Ergebnisse bei Meinungsbildnern, Ärzten und Patienten:**

Wie ich Spannungen zwischen Medizin und Marketing in meinem Unternehmen löse und dabei Synergien nutze
19. Juni 2007, Frankfurt am Main

■ **Secretary Summer School 2007**

- Aktuelles Branchenwissen für Assistentinnen/ Assistenten & Sekretärinnen/Sekretäre in der Pharmaindustrie
23. August 2007, Wiesbaden

■ **Pharma-Convention 2007
Das deutsche Gesundheitswesen im Wandel**

5. – 6. September 2007, Berlin

■ **Patienten als Zielgruppe im Pharma-Business**

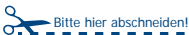
- Wie nutze ich als Produkt-Manager aktuelle Trends aus dem Direct-to-Consumer-Marketing bei verschreibungspflichtigen Arzneimitteln?
18. September 2007, Köln

■ **Praktische Umsetzung des FSA-Kodex im Pharmaunternehmen**

17. Oktober 2007, Berlin

■ **Intensiv-Seminar:
Erfolgreiche Zusammenarbeit**

- Wie Sie andere Abteilungen für Ihre Projekte gewinnen
24. Oktober 2007, Frankfurt am Main



Bitte hier abschneiden!

Seminaranmeldung

Rückantwort per Fax an:

0 69 / 25 56-12 52

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:

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

Bitte streichen Sie mich aus dem Verteiler von Colloquium Pharmaceuticum

Bitte senden Sie mir den monatlichen Newsletter per E-Mail