



5. Oktober 2009  
Köln



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

### Referenten

#### Dr. med. Günter Umbach

Healthcare Marketing  
Dr. Umbach & Partner,  
Bonn



#### Dr. Hans-Volker Eichler

TAD Pharma GmbH,  
Cuxhaven



*Intensiv-Seminar*

Colloquium Pharmaceuticum GmbH

### Referenten

Sie profitieren vom Know-how zweier Experten:

#### 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 Marketing-Professionals der europäischen Pharma-Industrie. Sie profitieren, indem Sie Ihren Produktumsatz steigern und Ihre Marktposition stärken. Mehr auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

#### Dr. Hans-Volker Eichler

ist Diplom-Kaufmann mit Promotion im Fach Marketing. Sein Weg führte vom Pharmareferenten über Führungspositionen im Marketing und Vertrieb bei mehreren Pharma-Unternehmen zum Mitglied der Geschäftsleitung der DMC Direct-Marketing-Consulting und zum Referenten bei Pharma-Seminaren. Heute leitet er das Produktmanagement der TAD Pharma GmbH.

### Ist das Seminar für mich?

Ja, wenn Sie als Produkt- oder Marketing-Manager im Healthcare-Bereich tätig sind und Ihre Marke mit Anzeigen, Mailings, E-Mails, Internet und Call-Center umsatzwirksam vermarkten möchten.

### Was ist mein Nutzen?

Sie aktualisieren Ihr Wissen über das Direkt-Marketing, auch Direct-Response-Marketing oder Dialog-Marketing genannt: Sie werden schneller wirksame Strategien entwickeln. An praktischen Fallbeispielen trainieren Sie, wie Sie durch Direktmarketing mehr Kunden für Ihr Produkt gewinnen können.

### Wie lerne ich im Seminar?

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

### Seminarnummer

09-053

### Termin

5. Oktober 2009, 10.00 – 17.00 Uhr

### Ort

NH Köln - MediaPark  
Im MediaPark 8b  
50670 Köln  
Telefon 02 21 - 27 15 90 6  
Telefax 02 21 - 27 15 99 9

### Gebühr (pro Person)

€ 769,00 (zzgl. ges. MwSt.) einschließlich Tagungsunterlagen, Arbeitsessen und Kaffeepausen, zahlbar nach Rechnungserhalt.

### Frühbucherrabatt (pro Person)

Bei Anmeldungen, die bis zum **7. September 2009** eingehen, reduziert sich die Gebühr um ca. 10 % auf € 699,00 (zzgl. ges. MwSt.)

### Ihr Treuebonus

Pro Seminarbesuch ab 1.1.2008 erhält jeder Teilnehmer einen Bonuspunkt. **Sammeln Sie persönlich** drei Bonuspunkte innerhalb von zwölf Monaten und Sie erhalten einen übertragbaren Gutschein für eine **Gratis-Teilnahme** an einer eintägigen Veranstaltung von Colloquium Pharmaceuticum.



### 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 pro Person und 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 Seminares steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen 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](mailto:info@coll-pharm.de)  
Homepage [www.coll-pharm.de](http://www.coll-pharm.de)

### Mobiltelefon-Service

Am Tag der Veranstaltung nehmen wir gerne unter der Nummer 0 69 / 25 56 12 63 Nachrichten für Sie entgegen.

### TEILNEHMERZUFRIEDENHEIT

## Sehr gut (1,4)

- Referenten
- Fachliche Inhalte
- Veranstaltungsorganisation

2008

## Das Programm

### Was Ihre Zielgruppen wirklich wollen

- Was bewegt Ärzte, Apotheker und Patienten?
- Was motiviert Menschen, Ihre Briefe und E-Mails zu öffnen?
- Mit welchen Elementen gewinnen Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden?
- One-to-One-Marketing: Der Trend weg vom Monolog und hin zum Dialog

### Treffsicher zum Kunden

- Aufbau und Pflege von Datenbanken
- Selektion: Auswahl der Kriterien, um Streuverluste zu reduzieren
- Segmentierung: Wie tief man sinnvollerweise geht
- Durch Zielgruppenoptimierung die Ansprache schärfen und Kosten senken

### Effektive Mailings

- Bestandteile eines guten Mailings
- Wie Sie ein effektives Anschreiben aufbauen
- Welche Formulierungen Sie auf jeden Fall bringen sollten
- Fallstricke bei Überschriften und Unterschriften
- Wie Sie viele „Ja“-Schritte schaffen: Fallbeispiele

### Hohe Responsequoten

- Wie lässt sich die Responsequote steigern
- Gewinnspiele: Was darf ich machen?
- Inwieweit kann man den Erfolg über die Responsequote messen?
- Warum Sie kontinuierlich testen sollten

### Zeitliche Optimierung

- Wie oft sollte der Kunde kontaktiert werden?
- Gratwanderung zwischen „Präsenz und Nerven“
- Wie ich gekonnt Erwartungen aufbaue
- Was bedeutet Regelkommunikation und wie erreicht man sie?

### Call-Center

- Eine wirtschaftliche Alternative zur Bearbeitung ausgewählter Zielgruppen
- Wann Call-Center die Marketing-Aktivitäten sinnvoll ergänzen können
- Vorteilhaft, aber wenig genutzte Vergütungsformen für die Zusammenarbeit
- Reporting: Welche Informationen das Call-Center zur Verfügung stellen sollte

### Wie Sie elektronische Medien effektiv nutzen

- Das Heilmittelwerbegesetz und tatsächliche Aktivitäten im Markt
- Elektronische Newsletter: Beispiele
- Internet-Strategie: Websites, Domains, Landingpages, etc
- Schlüsselworte, Search Engine Optimization, Google Ads

### Dienstleister zu Spitzenleistungen bringen

- Was Sie bei der Auswahl einer Agentur beachten sollten
- Kreativität Ihrer Werbeagentur versus Response-Rate
- 14 Fragen an Ihre Agentur, um mehr Return on Investment zu erreichen
- Wertvolle Tipps für erfolgreiches Direkt-Marketing

### Abschlussdiskussion

### Zeitplan

ab 09.00 Uhr

**Empfangskaffee und Registrierung der Teilnehmer**

10.00 Uhr

**Beginn der Veranstaltung**

ca. 11.30 Uhr

**Kaffeepause**

13.00 Uhr

**Mittagessen**

ca. 15.30 Uhr

**Kaffeepause**

ca. 17.00 Uhr

**Ende der Veranstaltung**



■ **Grundlagen der Arzneimittelzulassung in Deutschland**

2. September 2009, Frankfurt am Main

■ **Grenzen der Arzneimittelwerbung**

3. September 2009, Frankfurt am Main

■ **„Geheimnis“ Motivation: Lust statt Frust bei Ihren Mitarbeitern**

9. September 2009, Frankfurt am Main

■ **Der Pharmamarkt im Überblick für Neu- und Quereinsteiger**

16. September 2009, Berlin

■ **Das Patent meines Produktes läuft ab: Was tun?**

1. Dezember 2009, Frankfurt am Main



Bitte hier abschneiden!

# Seminaranmeldung

Rückantwort per Fax an:

**0 69 / 25 56-12 52**

\_\_\_\_\_  
Seminar

\_\_\_\_\_  
Seminar

\_\_\_\_\_  
Seminarnummer

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname ①

\_\_\_\_\_  
Position / Abteilung

\_\_\_\_\_  
E-Mail

**„Kollegenpreis!“** Jeder weitere Kollege der sich mit Ihnen anmeldet spart 50,- Euro Seminargebühr.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname ②

\_\_\_\_\_  
Position / Abteilung

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Straße, Nr.

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Fax

Ich interessiere mich für Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

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

- Arzneimittelrechtliche Themen
- Arzneimittelüberwachung
- Internationale Märkte
- Biotechnologie
- Forschung und Entwicklung
- Führungskräftetraining
- Gesundheitspolitik und Unternehmensentwicklung
- Herstellung
- Klinische Forschung
- Medizinprodukte
- Qualitätssicherung
- Tierarzneimittel
- Pharmakovigilanz
- Werbung und Marketing
- Zulassung und Nachzulassung
- Assistenz- und Sekretariats-Seminare

Bitte streichen Sie mich/uns aus dem Verteiler von Colloquium Pharmaceuticum

Bitte senden Sie mir/uns den monatlichen Newsletter per E-Mail