

Zwei Top-Referenten  
in einem Seminar!

**Dr. med. Günter Umbach**  
**Dr. med. Marc Esser**

Mediziner  
Marketingexperten  
Autoren

Die Unternehmen der  
Medizintechnologie  
[www.bvmed.de](http://www.bvmed.de)



Mittwoch, 6. März 2013, MedInform-Lounge, Berlin

Intensivseminar

## **Erfolgreich im Produktmanagement und Marketing von MedTech-Unternehmen**

Strategie – Marke – Kommunikation

Sie erhalten aktuelles Know-how zu folgenden Erfolgsfaktoren:

- > Wie Sie Ihre Chancen im Markt schneller erkennen und nutzen
- > Wie Sie Ihre Wettbewerbsvorteile deutlicher vermitteln
- > Wie Sie die richtigen Kunden gewinnen und binden
- > Wie Sie Ihre Kommunikation wirkungsvoller gestalten
- > Wie Sie aus Ihrem Medizinprodukt eine starke Marke machen

**MedInform**

Informations- und Seminarservice  
Medizintechnologie

# Erfolgreich im Produktmanagement und Marketing von MedTech-Unternehmen

am 6. März 2013 in Berlin

## Übersicht

### Zum Thema

Als Mitarbeiter im Marketing oder Produktmanagement haben Sie eine Schlüsselrolle für den Erfolg Ihres Unternehmens. Die richtige Strategie entwickeln, Produktvorteile erkennen, formulieren und im Zusammenspiel mit Agenturen an die Entscheidungsträger kommunizieren – dies sind Fähigkeiten, die erfolgreiche Produkt- oder Marketing-Manager kontinuierlich aktualisieren und ausbauen.

### Ziel des Seminars

Mit diesem Seminar erhalten Sie direkt umsetzbare Anregungen und hilfreiche Tipps, wie Sie im Marketing und Produktmanagement erfolgreicher sein können. Von effektiver Marktforschung über eine zukunftsweisende Strategie bis zur praktischen Umsetzung und der souveränen Beherrschung der Kommunikationskanäle: Sie erfahren praktische Tipps und hilfreiche Empfehlungen, die Sie sofort bei Ihren strategischen und operativen Tätigkeiten im beruflichen Alltag nutzen können.

### Seminarthemen im Überblick

- > Vom Konzept zur Marketingstrategie
- > Wissenschaftliche und technische Daten überzeugend vermitteln
- > Internet und Verzahnung von Online mit Offline
- > Markenaufbau bei Medizinprodukten: Der Weg zur starken Marke
- > Werbung für Medizinprodukte: Wie Sie den Nerv Ihrer Zielgruppe treffen

### Zielgruppe

Das Seminar wurde speziell entwickelt für Fach- und Führungskräfte im Produktmanagement und Marketing von Unternehmen der Medizintechnologie, die Ärzte, Patienten und Entscheider aus Krankenhäusern als Kunden gewinnen und binden möchten, um so ihre Marktposition zu stärken.

### Referenten

#### Dr. med. Günter Umbach

Ist Facharzt, Ex-Marketing-Manager der Pharma-Industrie, Mitglied des *Institute of Management Consultants USA*, auf der Google-Spitzenposition für "Marketing Training Beratung" sowie Autor der Bücher „Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business“ und „Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produktmanagement von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen“. Seine Workshops und Beratungen helfen Klienten in zwölf Ländern, ihre Marktposition zu stärken. Mehr Informationen unter: [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

#### Dr. med. Marc Esser

Ist Arzt und Diplom-Kaufmann mit Marketingexpertise sowie Autor zahlreicher Fachartikel zum Thema Medizinmarketing. Durch Berufserfahrung als Arzt an Universitätskliniken (u.a. Charité), Marketing-Manager in der Pharmaindustrie (Bayer Schering) und in der Medizintechnik (Siemens) kennt er die Perspektive von Kunden und Anbietern. Als Geschäftsführer der Berliner *co.faktor GmbH* betreut er heute Pharmaunternehmen und Medizintechnikunternehmen im Marketing von Medizinprodukten. Mehr Informationen unter: [www.cofaktor.com](http://www.cofaktor.com)

# Erfolgreich im Produktmanagement und Marketing von MedTech-Unternehmen

am 6. März 2013 in Berlin

## Programm

09:00 Uhr Kaffee-Empfang

09:15 Uhr Manfred Beeres  
**Begrüßung und Einführung**  
> Vorstellungsrunde  
> Ziele des Seminars

09:30 Uhr Dr. Günter Umbach  
**Vom Konzept zur Marketingstrategie**  
> Die richtige Zielgruppe identifizieren  
> Den tatsächlichen Bedarf verstehen  
> Wie Sie Interesse wecken  
> Den Nutzen, den Sie bringen, mit Belegen untermauern  
> Entwürfe testen und optimieren  
> Zur Aktion motivieren

10:45 Uhr Kaffeepause

11:15 Uhr Dr. Günter Umbach  
**Wissenschaftliche und technische Daten überzeugend vermitteln**  
> Was Ihre Kunden wirklich interessiert  
> Klare Kernaussagen entwickeln  
> Tabellen meisterhaft aufbereiten  
> Veröffentlichungen gezielt einsetzen  
> Experten und Fachgesellschaften  
> Das Internet wirkungsvoll einsetzen  
> 9 Tipps zur Webseiten-Optimierung  
> Effektive Newsletter schreiben  
> Chancen und Risiken von Social Media  
> Verzahnung von Online mit Offline

### Fallbeispiele mit Online-Session

12:30 Uhr Mittagessen

13:30 Uhr Dr. Marc Esser  
**Markenaufbau bei Medizinprodukten**  
> Was Sie von einer starken Marke haben  
> Wie Sie Marken zielorientiert aufbauen  
> Wie Sie Markennamen, Markensymbolik und Markenvokabular entwickeln und effektiv einsetzen

### Fallbeispiele mit Übungen

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr Dr. Marc Esser  
**Werbung & Kommunikation für MedTech**  
> Rahmenbedingungen der Werbung und Kommunikation für Medizinprodukte  
> Emotional oder rational: die richtige Ansprache in der Kommunikation von MedTech  
> Crashkurs Werbetext: Wie aus Informationstexten Verkaufstexte werden  
> Broschüren, Mailings, Folder und Presstexte schreiben  
> Slogans und Claims entwickeln  
> Kampagnen und Anzeigen: Wortideen und Bildideen kreativ kombinieren

### Fallbeispiele mit Übungen

16:15 Uhr Dr. Marc Esser  
**Zusammenarbeit mit Dienstleistern**  
> Wie Sie die richtige Agentur finden  
> Wie ein präzises Briefing aussieht  
> Häufige Fehler und Fallstricke in der Zusammenarbeit mit Agenturen

16:45 Uhr **Abschlussdiskussion/Seminarkritik**  
  
(Ende der Veranstaltung gegen 17:00 Uhr)

### Hinweis:

Sie erhöhen den Nutzen dieses Seminars für sich, wenn Sie Unterlagen aus Ihrem Unternehmen oder von Mitbewerbern zum Seminar mitbringen. Wir werden diese in der Gruppe analysieren und schrittweise optimieren.

# Erfolgreich im Produktmanagement und Marketing von MedTech-Unternehmen

am 6. März 2013 in Berlin

## Anmeldung

### Anmeldeschluss: Mittwoch, 27. Februar 2013

Fax an: +49 (0)30 280 416-53

Name, Vorname:

---

Position:

---

E-Mail:

---

Firma:

---

Bestellnr./PO-Nr. (wenn erforderlich):

---

Ansprechpartner:

---

Straße:

---

PLZ/Ort:

---

Telefon:

---

Telefax:

---

E-Mail:

---

Datum, Unterschrift:

---

### Information

Jenny Langner

Tel.: +49 (0)30 246 255-19

Fax: +49 (0)30 280 416-53

E-Mail: [langner@bvmed.de](mailto:langner@bvmed.de)

### Termin

Mittwoch, 6. März 2013, 9:00-17:00 Uhr

### Veranstaltungsort

MedInform-Lounge c/o BVMed

Reinhardtstraße 29 d, 10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 246 255-0, Fax: +49 (0)30 280 416-53

E-Mail: [info@bvmed.de](mailto:info@bvmed.de)

Anfahrtsbeschreibung:

[www.medinform.de/download.php?47267](http://www.medinform.de/download.php?47267)

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 415 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Mittagessen, Tagungsgetränke sowie die Veranstaltungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

### Anmeldung

Bis spätestens Mittwoch, 27. Februar 2013, auf diesem Anmeldebogen oder unter [www.bvmed.de](http://www.bvmed.de) (Veranstaltungen).

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf maximal 30 Teilnehmer.

### Stornierung

Wird eine Anmeldung nicht spätestens fünf Werktage vor dem Veranstaltungsbeginn schriftlich widerrufen, so wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nichtteilnahme fällig.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die MedInform zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

### MedInform

c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.

Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 246 255-0

Fax: +49 (0)30 280 416-53

[www.medinform.de](http://www.medinform.de)