

2-Tages-Seminar: Produktmanagement Pharma (online)

Pharmaprodukte erfolgreich planen und steuern (Stand 2021)

Termine: 27./28.4.2021 oder 05./06.10.2021

Referenten: Sigrid Triebfürst, Dr. Olaf Pirk

Zielgruppe:

Produktmanager/beginnende Produktmanager (m/w) aus der Pharmabranche, Assistenten (m/w), Medical Manager (m/w)

Kurzbeschreibung:

Das Produktmanagement-Seminar ist ausgerichtet auf die Rahmenbedingungen und Stakeholder in der Pharma-Branche. Sie erhalten ein fundiertes Basiswissen zum Thema Market Access von Herrn Dr. O. Pirk. In interaktiven Workshops setzen Sie alle wichtigen Tools ein, um Ihr Pharmaprodukt erfolgreich planen und im Markt positionieren zu können. Sie erstellen einen strategisch ausgerichteten Produkt-Marketing-Plan, der eine fundierte SWOT-Analyse, ein Business-Modell-Canvas, smart formulierte Ziele für alle relevanten Marketing-Instrumentarien und die jeweilig passenden Strategien dazu enthält. Ein modernes Cross-Media-Marketing-Mix bildet hier die Basis für eine gelungene Markteinführung. Sie lernen agile Techniken kennen, die Ihnen und Ihren Schnittstellenpartnern eine kundenzentrierte Denkweise vermitteln und so innovative Ideen zur Produkt- und Servicedifferenzierung entstehen lassen.

1. Tag

- Basiswissen Market Access (AMNOG, Nutzendossier, G-BA-Bewertung, Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln, Fest- und Rabattverträge)
- Aufgaben, Schnittstellen und agile Tools im Pharma-Produktmanagement
- Prozesse im Produktmanagement (Produktmarketing-Strategie, Produktdefinition, Markteinführung)
- Markt- und Produktsegmentierung
- SWOT-Analyse ergänzt um das Business Model Canvas für Ihr Produkt
- Analysetools: Marktpotential, Unternehmensumwelt (PESTEL), Trends, Wettbewerb, Branche (five forces), Produkt-Portfolio, Produktlebenszyklus
- Ziele und Strategien für Wachstum, Wettbewerbsdifferenzierung und Produktpositionierung
- Planung und Kontrolle des Produkterfolges

Übungen:

- Übung "Marktanalyse": Untersuchung des eigenen Produktmarktes und des Wettbewerbs anhand ausgewählter Analyse-Tools.
- Übung „Business Modell Canvas“: Business Modelling im Produktmanagement

2. Tag

- Marketingdefinition und Marketingstrategien
- Das Marketing- und Dienstleistungs-Mix (7 P's)
- Arzt/Apotheker/Patient/Kostenträger: Effektive Zielgruppenansprache

- Customer Insights mit agilen Techniken (Buyer Personas, Customer Journey, Customer Experience, User Storys)
- Planung und Tools einer erfolgreichen Markteinführung, Gestaltung wirkungsvoller Kampagnen
- Erfolgreiche Corporate Websites und Social-Media-Marketing für verschiedene Zielgruppen
- Cross-Media-Mix: Beispiele zur erfolgreichen Verknüpfung des On- und Offline-Marketings

Übungen

- Übung „Nutzenorientierte Marketingkommunikation“: Analyse des Produktnutzens im Wettbewerbsvergleich.
- Übung "Customer Journey": Welche Kundenkontaktpunkte (touch points) gibt es für ihr Produkt und wie gestalten Sie diese attraktiv genug bis zur Kaufentscheidung?
- Workshop "Design Thinking": Phasen des Design Thinking mit dem Schwerpunkt Ideenfindung. Einsatz einer Kreativitätstechnik zur Generierung neuer Produkt- oder Servicelösungen.
- Übung "Produkt-Marketing-Plan": Erarbeitung der Inhalte eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Produkt. Entwicklung von Marketing-Strategien.

Zusatzleistungen/ Methoden

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Online-Seminar: 20% fachlicher Input, 80 % Übungsanteil und Workshops
- Lösungsorientiertes Training mit max. 4 Teilnehmern
- Ausführliche Seminar-Dokumentation per Post; weiterführende Literatur auf USB, Checklisten, Arbeitsvorlagen
- Nach dem Seminar: Online-Feedbackrunde nach 3 Monaten (Option)

Online-Interaktiv

- Im Online Interaktiv-Seminar arbeitet Frau Triebfürst mit Microsoft Teams und dem innovativen Kollaborationstool Conceptboard.
- Erfahren Sie, wie erlebnisreich und einfach komplexe Themen und Workshops motivierend durchgeführt werden können.
- Die Teilnehmer arbeiten in separaten Videokonferenzen zusammen, tauschen sich aus und lernen sich untereinander kennen.
- Im Zusammenspiel mit weiteren interaktiven Interventionen (Quiz, Spiele, visuelle Effekte) bietet Ihnen das Produktmanagement-Seminar alle wichtigen inhaltlichen Themen und macht Sie zugleich fit für die in Zukunft geforderte kreative Online-Kommunikation mit Kollegen aus dem In- und Ausland.
- Mehr Informationen zu Ablauf, Organisation und Inhalt bei Online-Interaktiv-Veranstaltungen finden Sie auf <https://www.medtech-seminare.de/online-interaktiv-veranstaltungen>

Kosten/ Dauer

- 1390,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. Darin enthalten sind zwei Online-Seminartage, Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat
- Dauer: Jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr

Veranstalterin

Sigrid Triebfürst, medtech-seminare & coaching, Hormersdorfer Str. 29, 90587 Obermichelbach
Tel. 0911-5181947, Mail: info@medtech-seminare.de