

Seminar: Marketingstrategie/ Produktmarketing

Den Erfolg Ihrer Medizinprodukte marktorientiert planen und steuern (Stand 2020)

Termin: 25.11.2020; Inhouse-Termine auf Anfrage

Der generelle Inhalt dieses sehr praxisorientierten Seminars umfasst die strategische Herangehensweise für eine erfolgreiche Produktplanung und Markteinführung sowie die sieben wichtigen Marketinginstrumentarien. Dabei bilden die 4 P's (produkt, price, place, promotion) die Basisinstrumente, um Ihre Kunden zielsicher anzusprechen. Der Einsatz drei weiterer P's (people, process, physical facilities) bewirkt, dass Sie im Bereich „Dienstleistungsmarketing“ den Produktwert erhöhen und die Wettbewerbsdifferenzierung ausbauen können.

Immer fokussiert auf Kundenorientierung und Kundenbegeisterung erfahren Sie, wie heute mit verschiedenen Zielgruppen (z.B. Arzt, Patient, Einkauf oder Krankenkasse) online oder offline kommunizieren sollten.

Da im Medizinproduktemarkt nicht jede Art von Kommunikation erlaubt ist, werden Sie mit den wichtigsten rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut gemacht (HWG, UWG).

Umwelt und Kundenanforderungen ändern sich immer schneller. Wir zeigen Ihnen wie Sie dieser „VUCA-Welt“ mit einem agilen Marketingteam und agilen Methoden erfolgreich begegnen können.

Inhalte

- Strategisches Marketing für Medizinprodukte/ Marketingprozess/Markteinführungsprozess
- Das agile Marketing-Team und agile Techniken im Produktmarketing: Business Model Canvas, Customer Journey, Personas, Epics, User Stories
- Das Marketing- und Dienstleistungs-Mix (7 P's)
- Arzt/Patient/Einkauf: Targeting, effektive Kundenansprache und Werbewirkung
- Erfolgreiche Corporate Websites und Social-Media-Marketing für Kunden und Patienten
- Grundkenntnisse der zulässigen Werbung nach HWG/UWG

Übungen

- „**SWOT-Analyse**“: Produktmarkt: Chancen und Risiken; Produkt: Stärken und Schwächen (i.V.m Business Model Canvas)
- "**Cross-Media-Marketing-Mix** ": Aufbau verschiedener Customer Journeys und erfolgsrelevanter Touchpoints
- „**Nutzenorientierte Marketingkommunikation**“: Zielgruppenoptimierte Marketingkommunikation in verschiedenen Kanälen über die Analyse des Produktnutzens
- "**Produkt-Marketing-Plan**": Bearbeitung wichtiger Inhalte eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Produkt. (Analyse – Ziele – Strategien)

Zusatzleistungen/ Methoden

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 40% fachlicher Input, 60 % Übungsanteil und Workshops
- Lösungsorientiertes Training mit max. 7 Teilnehmern
- Ausführliche Seminar-Dokumentation (Fließtext, Literatur, Literaturhinweise, Checklisten)
- Ratgeber "Effektiv im Job" (Haufe-Verlag; Co-Autorin Sigrid Triebfürst)
- Nach dem Seminar: Interaktion und Betreuung per E-Mail oder Video-Call

Zielgruppe

Startups, Produktmanager, Mitarbeiter eines Produktmanagement-Teams, Marketing

Kosten

590,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. (Darin enthalten sind ein Seminartag, Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat)

Mehr **Informationen** zu Ablauf, Organisation und Inhalt bei **Online-Interaktiv-Veranstaltungen** finden Sie auf: <https://www.medtech-seminare.de/online-interaktiv-veranstaltungen>

Dauer

9.00 - 17.00 Uhr

Veranstalter

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Am Weichselgarten 19
91058 Erlangen/ Tennenlohe
Bei Bedarf senden wir Ihnen eine Liste nahe gelegener Unterkünfte zu.