

# Pharma-Marketing-Diplom

Mit Expertenwissen  
zum qualifizierten  
Pharma-  
Produktmanager!

## DIE THEMEN

- Grundlagen des erfolgreichen Pharma-Marketings
- Erkennen und effektives Nutzen von Marktchancen
- Entwickeln und Realisieren eines Marketingplans
- Die digitale Strategie im Pharma-Marketing
- Basiswissen Market Access & Heilmittelwerberecht

## IHRE REFERENTEN



**Alexander Almerood**  
München



**Dr. Olaf Pirk**  
Olaf Pirk Consult,  
Nürnberg



**Gerald Peter**  
Carada Strategy,  
Baden-Baden



**Dr. Christian Tillmanns**  
Meisterernst Rechtsanwälte,  
München

In Kooperation mit:



## Ihr Programm an Tag 1 von 09:00 - 17:30 Uhr

Referent: Gerald Peter

09:00 Uhr

### Marketing im pharmazeutischen Unternehmen

- Ziele und Bedeutung von Marketing
- Operatives und strategisches Marketing
- Marketing als Organisationseinheit: Entwicklung und Relevanz
- Was sind die Besonderheiten im Pharma-Marketing?
- Modelle der Marketing-Organisation in Pharma-Unternehmen

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

### Zielgruppen im Gesundheitsmarkt und deren Bedürfnisse

- Bedarf und Besonderheiten bei Ärzten
- Apotheker
- Patienten/Konsumenten
- Kostenträger

11:30 Uhr

### Marketing Planung: Die Marketingstrategie von der Entwicklung bis zur Umsetzung I. Der Planungsprozess

- Definition der Marketing Ziele
  - Produkt-Lebenszyklus
  - Unternehmensziele

12:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:00 Uhr

### Der Planungsprozess – Fortsetzung

- Strategieentwicklungsprozess
  - Marktpotential
  - Wettbewerbsanalyse
  - Zielgruppenanalyse
  - SWOT-Analyse
  - Stärken-Schwächen Profil der Marke
- Marken Positionierung und Aufbau des Marketing-Mix

15:00 Uhr Kaffeepause

15:15 Uhr

### II. Der Marketingplan

- Einführung in die Marketing-Instrumente
- Wo setze ich welche Instrumente ein?
- Budgetplanung
- Aussteuerung von Agenturen

16:45 Uhr

### Synergien nutzen – Effektive Zusammenarbeit mit allen Abteilungen

- Schnittpunkt Marketing und Medical
- Schnittpunkt Marketing und Außendienst

17:30 Uhr Ende Tag 1

# Intensivlehrgang für ein erfolgreiches Pharma-Marketing

---

## Ihr Programm an Tag 2 von 09:00 - 17:30 Uhr

09:00 Uhr

### **Kommunikations-Strategie**

Gerald Peter

- Zielsetzung und Mediaplanung
- Branding
- Interne und externe Kommunikation
- Dialogmarketing
- Publikationen
- Veranstaltungen, Meinungsbildner und Advisory Boards

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

### **Erfolgsmessung von Marketingmaßnahmen**

Gerald Peter

- Analyse & Erfolgsmessung klassischer Kommunikation und Werbung/Brand Awareness
- Welche Messmethode ist die beste für mein Marketing? Bewertungskriterien
- Hot Topic: Social-Media-Marketing – Sind die Erfolge messbar?

12:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:00 Uhr

### **Gruppenarbeit mit Ergebnispräsentation: Verschiedene Aufgabenstellungen, z. B. Marktanalyse, Marketingplanung, -strategie bei unterschiedlichen Indikationen**

Aufgabenstellung und Betreuung:

Gerald Peter

14:30 Uhr

### **Die digitale Strategie im Pharma-Marketing**

Alexander Almerood

- Was für Zielgruppen gibt es und welche sind relevant?
- Was für Möglichkeiten gibt es in der digitalen Kommunikation?
- Welche Strategien und Aktivitäten sind zielführend?
- Warum ist die Kommunikation so ein wichtiger Bestandteil?
- Warum sind definierte Prozesse so wichtig?
- Standards vs. Innovation – ein Ausblick in die Zukunft

15:30 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr

### **Multi-Channel-Marketing**

Alexander Almerood

- Warum ist MCM für das Unternehmen wichtig?
- Wie sieht die Realität in Unternehmen aus?
- Wie spielen Strategie und Technologie zusammen?
- Welche Möglichkeiten habe ich in meinem Alltag?

17:30 Uhr Ende Tag 2

## Mit Erfolgskontrolle zum qualifizierenden Zertifikat

---

### Ihr Programm an Tag 3 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

#### **Rechtliches Basiswissen für das Pharma-Marketing**

Dr. Christian Tillmanns

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Werbung vs. Information – Der wichtige Unterschied
- HWG-Anwendungsbereich, Ausnahmen
- Irreführung, vergleichende Werbung
- Werbung für Rx- vs. OTC-Arzneimittel

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

#### **Grenzbereiche der Werbung & Social Media**

Dr. Christian Tillmanns

- Grenzbereiche in der Heilmittelwerbung: Off-Label-Use, Pre-Marketing
- Digital Marketing: Social Media

12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:30 Uhr

#### **Basiswissen Market Access für Marketers – Der deutsche Gesundheitsmarkt**

Dr. Olaf Pirk

- Eine kurze Einführung

14:45 Uhr Kaffeepause

15:00 Uhr

#### **Basiswissen Market Access**

Dr. Olaf Pirk

- Nutzenbewertung nach AMNOG
- Der Prozess der Nutzenbewertung
- Das Nutzendossier
- Die G-BA Bewertung auf Basis des Nutzendossiers
- Die Preisverhandlung über den Erstattungsbetrag auf Basis der G-BA-Bewertung
- Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln
- Arzneimittelfestbeträge
- Rabattverträge zwischen dem pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen

17:00 Uhr Ende des Lehrgangs

---

### Ihr Weg zum qualifizierenden Zertifikat

Nach aktiver Teilnahme am Lehrgang absolvieren Sie innerhalb von 14 Tagen nach der Veranstaltung einen Online Multiple Choice Test, um die erworbenen Kenntnisse zu dokumentieren. Sie erhalten Ihr qualifizierendes Zertifikat direkt nach dem bestandenen Onlinetest.

---

### Geprüfte Qualität

Der Lehrgang wurde durch die unabhängige PharmaTrain Federation geprüft und akkreditiert ([www.pharmatrain.eu](http://www.pharmatrain.eu)).

# Ausbildungslehrgang

---

## Ziel des Lehrgangs

Dieser Intensivlehrgang bietet Ihnen eine systematische Einführung in das Pharma-Produktmanagement und die Marketing-Instrumente. Sie erhalten Tipps, wie Sie einen Marketingplan entwickeln und umsetzen. Sie erfahren, welche Strategien und Aktivitäten im digitalen Marketing zielführend sind.

Nach dem Lehrgang verfügen Sie darüber hinaus über das nötige Basiswissen im Bereich Market Access und Heilmittelwerberecht, um Ihre Marketingmaßnahmen effizient und rechtssicher gestalten können.

---

## Teilnehmerkreis

- (Angehende) Produkt- und Marketingmanager der Pharma-Industrie.
- Im Pharma-Marketing tätige administrative Assistants, die ihre Kenntnisse vertiefen möchten.
- Medical Manager, die Pharma-Marketing Wissen aufbauen möchten.

---

## Bildungspartnerschaft

Dieser Lehrgang entspricht den Inhalten eines Studienmoduls des Studiengangs Pharmamanagement und -technologie der SRH Fernhochschule Riedlingen und kann auf Antrag angerechnet werden. Dazu ist eine kurze Information bis 2 Wochen vor Veranstaltung notwendig. Das Modul umfasst 6 ECTS-Punkte.

## Ihr Referent



### Alexander Almerood

Vorstand Young Excellence  
in Healthcare e.V., München

Digital Transformation Expert



### Gerald Peter

Carada Strategy,  
Baden-Baden

Inhaber



### Dr. Olaf Pirk

Olaf Pirk Consult,  
Nürnberg

Inhaber



### Dr. Christian Tillmanns

Meisterernst Rechtsanwälte,  
München

Rechtsanwalt

---

## Ihr Nutzen

Sie aktualisieren Ihr Marketing-Wissen

- Ihr Unternehmen vermarktet Produkte erfolgreicher.

Sie verwirklichen Ihre Marketing-Strategien

- Ihr Unternehmen schöpft das Umsatzpotential seiner Produkte aus.

# Pharma-Marketing-Diplom

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2001290

Tel +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

Pharma-Marketing-Diplom

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  per E-Mail  per Telefon übermitteln darf. Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

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

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

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

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Termin/Veranstaltungsort:

14. - 16. Januar 2020 in München  
Holiday Inn Munich-City Centre  
Hochstr. 3 · 81669 München  
Tel. +49 89 48034444 · Fax +49 89 4488277

### Zeitplan:

1. Tag: 08:30 - 09:00 Uhr Registrierung  
09:00 - 17:30 Uhr Lehrgang
2. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr Lehrgang
3. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Lehrgang

### Gebühr:

€ 2.390,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen, Kaffeepausen und Test.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Cornelia Gutfleisch**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-694  
[c.gutfleisch@forum-institut.de](mailto:c.gutfleisch@forum-institut.de)