

# Pharma Marketing

## Ihr Nutzen:

Gutes Pharma-Marketing beinhaltet einen guten Überblick über die unterschiedlichen Disziplinen, die dieses beeinflussen. Nach diesem Seminar verfügen Sie über das nötige Know-How, um Ihr Produkt effektiv auf dem Markt zu platzieren und eine Marke zu etablieren. Sie können psychologische Prozesse nachvollziehen und bewusst im Marketing anwenden. Ein Überblick über die verschiedenen Phasen des Produktmarketings ermöglicht Ihnen ein zeitiges Einleiten der nötigen Schritte, um so zum Beispiel auch rechtlichen Rahmenbedingungen gerecht zu werden.

## Teilnehmerkreis und Zulassungsvoraussetzungen:

Trainees, Fachkräfte und Führungskräfte. Für Inhousemodule gibt es keine speziellen Zulassungsvoraussetzungen.

## Inhalte:

### BASIS:

- Stellung und Aufgaben des Marketings
- Kennzahlen des Marktes
- Kunden und Akteure
- Customer Relationship Management
- Marketingkonzepte
- SWOT Analyse
- Marketing Instrumente
- Positionierung und Marke
- Branding
- Produktstory
- internes Marketing
- Kooperation Marketing und Medizin
- Emotionen wecken und Marken prägen
- Sinne ansprechen

### VERTIEFUNG:

- Portfolio Management
- Therapeutischer Zusatznutzen
- Gesetze und Marketing
- Lebenszyklus Management
- Optionen bei bevorstehendem Patentablauf
- Line Extensions
- Finanzbegriffe

## Kursablauf und -umfang:

vieltägiges Seminar (zwei Tage Pharma-Marketing BASIS, zwei Tage Pharma-Marketing VERTIEFUNG)

## Preis (inkl. MwSt.):

0,00 €



## Organisationsfragen:

Kathrin Burneleit  
Tel. +49 69 305-15188  
kathrin.burneleit@provadis.de

## Fachfragen:

Dr. Stephanie Frisch  
Tel. +49 69 305-23712  
Stephanie.Frisch@provadis.de