

Wir zeigen Ihnen den richtigen Weg

Neue Strategien für dürre Zeiten

Pharma - Symposium
Salesforce- & Marketing-Effectiveness

Besondere Themen – Besondere Location



Der Tagungsort befindet sich im Kongress-Bereich der Frankfurter Allgemeinen Zeitung in Frankfurt. In dieser beeindruckenden Umgebung werden täglich gute Ideen geboren, die zum Nachdenken anregen.

Das Abendessen findet im 25. Stock des Holiday Inn City-South statt, hier werden die Gäste mit einem atemberaubenden Ausblick auf die Frankfurter Skyline und kulinarischen Highlights überrascht. Mercedes-Benz sorgt für einen angenehmen Shuttle vom Tagungs-ort zum Hotel.

Nutzen Sie die Chance, mit Experten und Teilnehmern persönlich und direkt zum Thema zu diskutieren.



Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND



Mercedes-Benz

Niederlassung
Mannheim-Heidelberg-Landau

Mittwoch, 08. Oktober

09:30 Uhr Begrüßung FAZ,
Moderation Dr. Bodo Antonic

9:40 – 10:40 Uhr

Jochen Thinius, THINIUS/PARTNER Institut für Zukunftsforschung und angewandte Kreativität GmbH

Thema: Entdecke Deinen ganz persönlichen Irrsinn!
- Herausforderungen und Zukunftsperspektiven im PHARMA Vertrieb.

10:40-11:20 Uhr

Ursula Keller, Vertriebsleiterin Medizintechnik / Pharma, Sanvartis GmbH

Thema: Virtueller Vertrieb oder ganzheitlich integrierte Vertriebspartnerschaft

- Erfahren Sie
- wie man mit einem virtuellen Vertrieb einen Beziehungsaufbau zu Zielgruppen entwickeln kann
 - wie ein Vertriebsstandem zwischen virtuellem und realem Vertrieb erfolgreicher am Markt agieren kann
 - wie man den virtuellen Vertrieb erfolgreich mit Dialogmarketing kombiniert, um neue Zielgruppen auch für etablierte Produkte erschließen zu können

11:20 – 11:40 Uhr Pause

11:40 – 12:20 Uhr

Sybille Queißer, Geschäftsführerin, sellxpert GmbH & Co. KG

Thema: Neue Wege gemeinsam gehen - der Pharmadienstleister der Zukunft

- Erfahren Sie mehr zu den Themen
- Pharmadienstleister - Weit mehr als nur Vakanzbesetzung?
 - Pharmadienstleister - Ein Netzwerk für den Erfolg
 - Im Focus: Weiterbildung und Entwicklung des Außendienstes
 - Im Focus: OTC-Außendienste - Verkäufer gesucht
 - Im Focus: Key Accounter - aber welche?

12:20 – 13:00 Uhr

Bernd Poitz, Geschäftsführer, Vendus Sales & Communication Group GmbH

Thema: Rückenwind statt Gegenwind: Intelligente Konzepte für den Paradigmenwechsel im Pharma AD

- Erfahren Sie in Fallbeispielen neue Vertriebskonzepte für spezifische Ausgangssituationen von Unternehmen
- Themenkonzentrierte Besuchskonzepte
 - Potenzialorientiertes Gebietsmanagement
 - Beziehungseffizienz und Gesprächsstrategien
 - Netzwerk-Analyse / -Management (z.B. Key Net Accounting)

13:00-14:00 Uhr Mittagessen

14:00 – 14:40 Uhr

Gerald Peter, Leiter Marketing Analgetika, Bayer Vital GmbH

Thema: Marketing für Megabrands – Der Relaunch der Marke ASPIRIN: Emotion als USP

- Erfahren Sie mehr über
- Die Marke zwischen Tradition und Moderne: Markenwerte erkennen und weiterentwickeln
 - Strategische Entscheidungen: Chancen und Grenzen der Markendehnung
 - Integrierte Kommunikation: Die Rolle der PR im Rahmen des Kommunikationsmix – neue Ideen und Beispiele zur Umsetzung

14:40 – 15:20 Uhr

Dr. Christoph Bug, Geschäftsführer, Sanvartis GmbH

Thema: Patientencompliance unter Vertriebs- und Marketing-Aspekten

- Erfahren Sie
- was Patientencompliance-Programme leisten können
 - wie die Patienten dazu stehen
 - welche Kooperationen mit Kostenträgern möglich sind

15:20 – 15:40 Uhr Pause

15:40 – 16:20 Uhr

Kilian Weiß, Geschäftsführer, Mederi Research GmbH

Thema: Patientenbasiertes Targeting

Erfahren Sie mehr über die patientenbasierte Analyse und Bewertung von Ärzten, Kliniken und Apotheken

16:20 – 17:00 Uhr

Katja Schaffrath, Leiterin Business Unit OTC, UCB Schwarz Pharma

Thema: Pharma Marketing „Im Pharmavertrieb eine Trendwende fertig bringen“ - am Beispiel von Perenterol

- Erfahren Sie
- wie man mit Rx Budget OTC Umsatz machen kann
 - wie man ein gutes Präparat - nur gut zu kommunizieren braucht
 - wie man durch konsequente Strategie auch konsequent wächst

17:10 – 17:20 Uhr Pause

17:20-18:00 Uhr

Eva-Maria Kristen-Seydel, Dipl. Volkswirtin, EMKS Consult und Dozentin BBC

Thema: „Ohne Vertrieb kein Umsatz“ – vom Fachexperten zum Kundenexperten



Donnerstag, 09. Oktober

09:15 Uhr Begrüßung und Moderation
Dr. Bodo Antonic

9:30 – 10:10 Uhr

Michael Schaaf, Geschäftsführer, Spektrum | K GmbH

Thema: Kooperationsmöglichkeiten der gesetzlichen KK außerhalb der Rabattverträge

Erfahren Sie mehr

- über Pilotprojekte im Bereich integrierte Versorgung oder neue Versorgungsstrukturen
- über Pilotprojekte in Kooperation mit Ärztenetzwerken

10:10 – 10:50 Uhr

Peter Albiez, Vertriebsleiter, Pfizer Pharma GmbH

Thema: Herausforderungen des Außendienstes eines Pharmaunternehmens durch wechselnde äußere Rahmenbedingungen

Erfahren Sie

- wie neue Vertriebssysteme und Versorgungsformen den Markt erobern
- wie Vertriebsressourcen den Marktbedingungen angepasst werden

10:50 – 11:10 Uhr

Pause

11:10 – 11:50 Uhr

Ingo Meyer-Berhorn, Geschäftsführer, BrandPepper GmbH

Thema: Mehr Effizienz für Ihre Media-spendings durch optimiertes Targeting

Erfahren Sie

- wie Sie mit einem neuen Mediaplanungstool in Zukunft Ihre Kampagnen-Effizienz deutlich erhöhen können
- wie Sie mit einem neuen Planungs- und Datenmodell spezifische Patientengruppen in ihrer Mediennutzung ihrer regionalen Verteilung abbilden können
- wie Sie auch mit kleineren Mediabudgets bessere Erfolge erzielen können

11:50 – 12:30 Uhr

Sabine Stein, Geschäftsführerin, pervormance company GmbH

Thema: Potentiale nutzen: Veränderte Anforderungen für das Personalmanagement

12:30 – 13:30 Uhr

Mittagessen

13:30 – 14:10 Uhr

Torsten Kaspar, Außendienstleiter Fachaußendienst Women's Healthcare, Bayer Vital GmbH

Thema: Umsatzwirksame Besuchskonzepte für Arzt und Pharma: Das „Troja Modell“ (Fallbeispiel)

Erfahren Sie mehr über:

- Identifikation der Verordnungsbeeinflusser, deren Motive und deren Einflussmöglichkeiten auf das Verordnungsverhalten des Arztes
- Entwicklung wertschöpfender Services für die Arztpraxis
- Stufenweise Integration der Services in das Besuchskonzept
- Qualifizierung des Außendienstes vom Pharmareferenten zum „Praxiscoach“.

14:10 – 14:50 Uhr

Jörg Camp, Leiter und Sales Director, update software

Thema: Agieren statt reagieren auf die Herausforderungen im Gesundheitsmarkt: Mit zeitgemäßem

Zielgruppenmanagement auch künftig die Ziele erreichen?!

- Trends im Health Care Markt und ihre Ableitungen auf den Pharmavertrieb
- Über neue Zielgruppen und ihren Bedürfnisse
- Instrumente als Lösungsansatz oder wie geeignete Instrumente helfen, auch künftig die Ziele zu erreichen

14:50 – 15:30 Uhr

Andrea Fechner, Geschäftsführerin, MCG Medical Consulting Group GmbH & Co. KG

Thema: Integrierte Kommunikation für ethische Produkte

Erfahren Sie anhand von Fallbeispielen

- welche Parameter für eine erfolgreiche Umsetzung notwendig sind
- warum sie Budget spart und Umsatz steigert
- wie man sie perfekt mit dem Vertrieb verzahnt



B B C
Healthcare

Nutzen Sie die Chance, in ungezwungener Atmosphäre interessante Kontakte zu knüpfen und sympathische Bekanntschaften zu vertiefen.



Dr. Bodo Antonic, Inhaber, die Kontur Marketing- und Vertriebsberatung
 + Dozent der FHTW und FHW, Berlin + Selbstständiger Unternehmensberater und Coach + Setzt Fokus auf Optimierung der Verkaufsproduktivität im Life Science- und anderen B2B-Bereichen.



Jochen Thinius, Geschäftsführender Gesellschafter, THINIUS/PARTNER Institut für Zukunftsforschung und angewandte Kreativität GmbH
 + Studium der Psychologie + BWL-Berater sowie Creativ Director und Geschäftsführer in verschiedenen Design- und Kommunikationsagenturen + Begründer des Corporate Value Managements + Hochschul-lehrer und Privatdozent in Deutschland und der Schweiz.



Ursula Keller, Vertriebsleiterin Medizintechnik/Pharma, Sanvartis GmbH
 + Langjährige Vertriebs-/ Branchen-Erfahrung + Sales- und Marketing-Managerin POCT, Vertriebsleiterin Critical Care Deutschland, Leitung Geschäftsfeld Near Patient Testing und Prokuristin Geschäftsbereich Diagnostik bei Bayer Vital GmbH + Direktorin Sales Dade Behring Vertriebs GmbH.



Michael Schaaf, Geschäftsführer, Spektrum I K GmbH
 + Partner und Mitbegründer des CareHelix-Instituts für Management und Dialog im Gesundheitswesen + Bei SAP im Business Development Insurance verantwortlich für strategische Positionierung des Unternehmens im GKV-Markt + Vorher Berater bei PwC und in verschiedenen Fach- und Führungsfunktionen bei der TK.



Kilian Weiß, Geschäftsführer, Mederi Research GmbH
 + Leitung Bereiche Zielgruppensegmentierung, analytische Vertriebssteuerung sowie strategisches Marketing + Zahlreiche nationale und internationale Beratungsprojekte + Spezialgebiet stochastische Optimierungsverfahren und deren Anwendung zur analytischen Vertriebs- und Marketingsteuerung.



Andrea Fechner, Geschäftsführerin, MCG Medical Consulting Group
 + Dipl.-Kommunikationswirtin + Startete Karriere beim Mitteldeutschen Rundfunk (MDR) in den Bereichen TV und Radio + Betreut seit Jahren mit Erfolg Kunden aus dem Gesundheitsmarkt in den Bereichen Medien, PR und Event.



Dr. Christoph Bug, Geschäftsführer, Sanvartis GmbH
 + Geschäftsführer Sanvartis und Experte für die Betreuung von Patienten am Telefon + Vorher Janssen-Cilag in Neuss: Gesundheitsökonom und danach verantwortlich für Bereiche Gesundheitspolitik und Patientenbelange + Internationaler MBA des Instituto de Empresa in Madrid.



Bernd Poitz, Geschäftsführender Gesellschafter, Vendus Sales & Communication Group GmbH
 + Dipl.- Mathematiker + Verantwortlich für Unternehmens- und globale Strategieentwicklung der Vendus Gruppe + Entwickelt seit mehr als 10 Jahren Sales Performance Konzepte für Unternehmen in den Bereichen Pharma, Medizintechnik, Kliniken, IT.



Peter Albiez, Vice President Sales, Pfizer Pharma GmbH
 + Studium der Biologie an der Universität Regensburg + Freier Dozent bei den Berufsbildungszentren „bfz“ + Bei Pfizer verschiedene Positionen als Regionalleiter, National Sales Director und Director Brand Marketing.



Ingo Meyer-Berhorn, Geschäftsführer, BrandPepper GmbH
 + Werbefachmann und Marketing-Kommunikations-Wirt + Gründete 2007 multidisziplinäre Kreativagentur BrandPepper, die sich vorwiegend mit Themen aus dem Gesundheitsmarkt beschäftigt + Davor leitende Positionen in verschiedenen Agenturen (u.a. FCA, BMZ und cayenne).



Sybille Queißer, Geschäftsführerin, sellxpert GmbH & Co. KG
 + Approbierte Apothekerin +Außendienst, Training und Marketing bei Glaxo + Business Unit Direktorin bei Pharmadienstleister Innovex + Gründung Pharmadienstleister pharmexx + Seit 2005 Geschäftsführerin sellxpert GmbH.



Gerald Peter, Leiter Marketing Analgesics&Cold, Bayer Vital GmbH
 + Verantwortlich für Kategorie Analgesics bei Bayer Vital GmbH + Führt größte OTC Marke Deutschlands: ASPIRIN + Verschiedene Positionen in Vertrieb, Trademarking und Marketing bei GlaxoSmithKline, Sara Lee und Roche.



Jörg Camp, Leiter und Sales Director, update software
 + Leiter und Sales Director der Business Unit Life Science International (LSI) + Verschiedene Vertriebs- und Marketingpositionen bei IMS Health GmbH, MSD (Merck, Sharp & Dohme), Essex Pharma und Sanofi Winthrop.



Katja Schaffrath, Leiterin Business Unit OTC, UCB Schwarz Pharma
 + Dipl.-Biologin + Verantwortlich für Marketing und Vertrieb der freiverkäuflichen Arzneimittel des Unternehmens (u.a. Perenterol, Sedotussin) + Sammelte Erfahrungen im ethischen Markt bei ALK-Scherax, Thiemann, Celltech und UCB.



Sabine Stein, Geschäftsführerin, pervormance company GmbH
 + Verantwortet Bereich Personalberatung für nationale und internationale Unternehmen in Biotech- und Pharma-Branche + Verfügt über breiten Erfahrungshorizont aufgrund von langjähriger Tätigkeit als Personalleiterin in der Pharmabranche.



Torsten Kaspar, Außendienstleiter Fachaußendienst Women's Healthcare, Bayer Healthcare Vital
 + Außendienstmitarbeiter der Schering/Fahlberg-List-GmbH + Gebietsleiter Fachaußendienst Gynäkologie/Dermatologie + Regionalleiter Fachaußendienst Gynäkologie bei Schering Deutschland + Leitung Fachaußendienst Gynäkologie.



Eva-Maria Kristen-Seydel, Diplom Volkswirtin, EMKS Consult und Dozentin BBC
 + Personalentwicklung bei deutscher Tochter eines weltweiten führenden Unternehmens der Informationstechnologie (IBM) + Beratung von Führungskräften zur zielorientierten Gestaltung von Qualitätsmanagementsystemen, Vertriebsorganisationen und zur Personalentwicklung.

Teilnahmebedingungen.

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, 2x Mittagessen, 1x Abendessen sowie Pausengetränke beträgt 980,- € zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Ihre Zimmerreservierung.

In folgenden nahe gelegenen Hotels steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung:

- Holiday Inn Frankfurt, City-South (www.frankfurt-citysouth-holiday-inn.de)
- NH Frankfurt Rhein-Main (www.nh-hotels.de)

Gerne nehmen wir die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Pharma-Symposium“ für Sie vor.



Der Name **BBC HEALTH CARE** steht in NRW für hochwertige und ausgefallene Meetings, Seminare, Workshops und Weiterbildungen. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten schulen und berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. **Die BBC HEALTH CARE** ist ein Unternehmenszweig der BBC Business Bildungs Center GmbH mit Hauptsitz in Essen.

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Konferenz? Wir helfen Ihnen gerne weiter.
Konzeption und Inhalt: Katja Arncken (Konferenz-Managerin)

E-Mail: katja.arncken@bbc-essen.de

Telefon: +49(0) 20 54 / 92 81 47

Organisation: Werner Wlotzka (Konferenz-Assistent)

E-Mail: werner.wlotzka@bbc-essen.de

Telefon: +49(0) 20 54 / 9 28 06

per Fax: +49(0) 20 54 / 92 81 00

schriftlich: BBC BUSINESS BILDUNGS CENTER GmbH

Im Teelbruch 55, 45219 Essen

per E-Mail: anmeldung@bbc-essen.de • www.bbc-essen.de

SPONSOREN

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Mercedes-Benz

Niederlassung
Mannheim-Heidelberg-Landau

mederiresearch

update

pervormance
solutions for success

direkt+online
Gesellschaft für Dialogmarketing

