

6. Pharma Multichannel Management Tagung

Die MCM-Tagung
für die Healthcare
Industrie

DIE THEMEN

- **Zielgruppe** – Consent Management umsetzen & Zielgruppe definieren
- **Strategie** – Multichannel Strategien entwickeln & Technologische Herausforderungen meistern
- **Ergebnisse** – Multichannel Aktivitäten messen & Ergebnisse bewerten
- **Patienten** – Patientenzentrierung als Teil von Multichannel verstehen & akzeptierte digitale Patientenangebote entwickeln

In Kooperation mit:



6. Pharma Multichannel Management Tagung

Ziel der Fachtagung

Multichannel Management ist in der pharmazeutischen Industrie kein Zukunftstrend mehr, sondern fester Bestandteil des Vermarktungskonzepts.

Diese Fachtagung informiert über die aktuellsten Themen im Bereich Multichannel Management und ist der jährliche Branchentreff für die pharmazeutische Industrie.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren aus erster Hand, welche aktuellen Entwicklungen es im Bereich Multichannel Management gibt und wie Sie diese für Ihr Unternehmen ziel führend nutzen können.
- Sie wissen, wie Sie Ihren Erfolg sinnvoll messen.

Holen Sie sich Expertenwissen aus der Praxis, um Ihre eigenen Multichannel Aktivitäten zu optimieren!

Ihre Experten



Mia Reinwald

- Tagungsleitung -
Engagement Manager,
IQVIA Commercial GmbH & Co.OHG,
Frankfurt



Alexander Almerood

Zuvor Associate Marketing Director
MS,
Celgene GmbH, München



Maren Freiberg

Director Business Development
Market Access,
IQVIA IES Germany GmbH,
Mannheim



Sebastian Gaede

Geschäftsführer,
smartpatient gmbh, München

Michael Josic

Senior Consultant,
IQVIA Commercial GmbH & Co.OHG,
Frankfurt



Zinga Makumbundu

Digital Manager,
Strategy & Business Development,
Merck Serono GmbH,
Darmstadt



Carina Mikolajczak

Engagement Manager Technology,
IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,
Frankfurt



Johannes Püllen

Senior Consultant,
IQVIA Commercial GmbH & Co.OHG,
Basel



Felix Richter,

Engagement Manager,
IQVIA Commercial GmbH & Co.OHG,
Basel



Pascal Schär

Sales Force Effectiveness and
Business Intelligence Manager,
Vifor Pharma Schweiz



Dr. Carol Wildhagen

Geschäftsführerin, Ariana Digital
Health Solutions GmbH, München



Ute Wolff

Director Global Customer
Engagement & Channel Evolution,
Merck Healthcare KGaA,
Darmstadt

Ihr Programm von 09:00 – 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Begrüßung der Teilnehmer

Mia Reinwald

- Chancen für die Orchestrierung durch technische Assets

09:15 Uhr

Aller Anfang ist schwer – oder nicht? Consent Management als „Enabler“ für Multichannel Management

Pascal Schär

12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:30 Uhr

KPIs und Customer Engagement Reporting - globales Framework, lokale Flexibilität

Ute Wolff, Zinga Makumbundu

- Potentielle Hindernisse voraussehen und Chancen nutzen
- Konkrete Learnings anhand eines Fallbeispiels aus der Schweiz

14:45 Uhr

Digital verstehen – Digital vernetzen: Informierte Patienten-Support- Programme durch Social Media Analytics

Carina Mikolajczak, Maren Freiberg

10:15 Uhr

Erfolgreiche Zielgruppendefinition für eine optimale Ansprache

Mia Reinwald, Johannes Püllen

15:15 Uhr Kaffeepause

- Relevanz von Einsicht in Kundenpräferenzen und Aktivitäten des Wettbewerbs
- Möglichkeiten der Nutzung von Kunden- und Wettbewerbsinformationen im Unternehmenskontext

15:30 Uhr

Digitale Beziehungen als Schlüssel zu messbarem Therapieerfolg und langfristigem Engagement

Dr. Carol Wildhagen

10:45 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr

Digitale Transformation durch erfolgreiches Behavioral Change Management

Alexander Almerood

16:00 Uhr

Patient Support Programme – Innovative Ansätze für echte Patientenzentrierung

Sebastian Gaede

- Verhaltensänderungen im Innen- und Außendienst
- Best Practice Case mit Erfolgsfaktoren sowie Checkliste

- Produkt statt Projekt: Der Weg zum akzeptierten digitalen Patientenangebot
- Effektive Lösungsansätze für Pharma: Was geht, und vor allem wie

12:00 Uhr

Echte Orchestrierung – von der Vision zur Realität

Michael Josic, Felix Richter

16:30 Uhr

Diskussion und wrap up

- Einblicke in echte Orchestrated Customer Engagement Kundenprojekte
- Typische Herausforderungen der Business-Readiness

17:00 Uhr Ende der Fachtagung

6. Pharma Multichannel Management Tagung

Unsere Einladung an Sie

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir freuen uns, Sie zur Jahrestagung Multichannel Management begrüßen zu dürfen. Auch in diesem Jahr beleuchten wir die aktuellsten Entwicklungen im Bereich des pharmazeutischen Multichannel Marketings. Wir stellen Ihnen Möglichkeiten vor, wie Sie effektiv Kundenpräferenzen in Ihre Marketingkanäle integrieren und die Daten nutzen, um zur Multichannel Excellence zu gelangen.

Ich freue mich darauf, Sie am 24. Oktober 2019 in Frankfurt begrüßen zu dürfen.

Freundliche Grüße



Cornelia Gutfleisch

Teilnehmerkreis

Diese Fachtagung richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die in die Multichannel Management-Aktivitäten des Unternehmens involviert sind.

Mitarbeiter der folgenden Bereiche und Abteilungen werden besonders von der Tagung profitieren:

- General Management
- Marketing
- Multichannel Management
- Vertrieb & Key Account Management
- Commercial Excellence
- Patient Engagement

ANMELDUNG UNTER

www.forum-institut.de

service@forum-institut.de

Webcode 1910290

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)

Veranstaltungsort:

Donnerstag, 24. Oktober 2019

Hilton Frankfurt

Hochstr. 4 · 60313 Frankfurt

Tel. +49 69 13380-0



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 eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Cornelia Gutfleisch

Konferenzmanagerin
Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de