



Pharma-Marketing-Diplom

Online-Lehrgang für ein erfolgreiches Pharma-Produktmanagement

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

Gerald Peter

Carada Strategy, Baden-Baden

Dr. Christian Tillmanns

Meisterernst Rechtsanwälte PartGmbH,
München

Alexander Almerood

Pharma-Executive, Country Manager

Dr. Olaf Pirk

Olaf Pirk Consult, Nürnberg

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 Heilmittel-werberecht, um Ihre Marketingmaßnahmen effizient und rechtssicher gestalten können.

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.

Wer sollte teilnehmen?

Sie sind neu im Pharma-Marketing und möchten die wesentlichen Kernpunkte und Besonderheiten des Pharma-Marketing kennen lernen?

Dann sind Sie in diesem Lehrgang richtig!

Diese Weiterbildung richtet sich an (angehende) Produkt- und Marketingmanager*innen der Pharma-Industrie sowie an Medical Manager, die Pharma-Marketing Wissen aufbauen möchten.

Zusatzinformation

Dieser Lehrgang ist einzeln buchbar oder als Pflichtmodul im Qualifikationslehrgang "Pharma Marketing Expert Academy" (Webcode 60012250).

IHRE REFERENTEN

Gerald Peter

Dr. Christian Tillmanns

Alexander Almerood

Dr. Olaf Pirk

Ihr Programm am Tag 1 Pharmazeutisches Marketing

- Rx-/OTC-Kommunikation - Beispiele & Best Practice
- Erfolgsfaktoren in der Pharma-Kommunikation
- Marke & Strategie
- Zielsetzung & Zielgruppen: Bedürfnisse/Kommunikationskanäle/Media Planung

Marketing Grundlagen Teil I

- Marken und Marketing Verständnis
- Rolle von strategischem und operativem Marketing
- Zielgruppen-Bedürfnisse als Basis von Nutzenversprechen in der Kommunikation

Marketing Grundlagen Teil II & Recap

- Marken-Strategie-Prozess von der Marktdefinition bis zur Umsetzung
- Grundsätzliche Strategie-Optionen im Marketing
- Budgetierung von Maßnahmen/Budgetprozess
- Praktische Werkzeuge für das Marketing (Hilfsmittel für besseres Marketing)

Intensivlehrgang für ein erfolgreiches Pharma-Marketing

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

Zieldefinition, Erfolgsmessung und Marktforschung

Gerald Peter

- SMARTe Ziele für Marketing/Vertrieb
- Prozess und Methoden zur Erfolgsmessung
- Überblick über Marktforschungsmethoden und Datenquellen

Praktische Anwendung:

Pharma-Marketing aus der Praxis

Gerald Peter

- Workshop: Strategie bis Marketingplan
- Sie erarbeiten in zwei Gruppen je ein
 - Rx-/ein OTC-spezifisches Praxisbsp.
- Präsentation und Diskussion
- Zusammenfassung - Key Take Aways

Rechtliches Basiswissen für das Pharma-Marketing

Dr. Christian Tillmanns

- Wichtigste rechtliche Rahmenbedingungen
- HWG-Anwendungsbereich, Ausnahmen
- Werbung vs. Information - Der wichtige Unterschied
- Pflichttexte: Wann und wie erforderlich?

Grenzbereiche der Werbung & Social Media

Dr. Christian Tillmanns

- Irreführung, vergleichende Werbung
- Off Label-Werbung
- Digital Marketing & Social Media

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

Die digitale Strategie

Alexander Almerood

- Was für Zielgruppen gibt es ?
- Was für Möglichkeiten ?
- Zielführende Strategien/Aktivitäten
- Warum ist die Kommunikation so ein wichtiger Bestandteil?
- Warum sind definierte Prozesse so wichtig?
- Standards vs. Innovation

Multi Channel Marketing

- Warum ist MCM wichtig?
- Wie sieht die Realität aus?
- Zusammenspiel Strategie & Technologie

Basiswissen Market Access

Dr. Olaf Pirk

- Eine kurze Einführung

Basiswissen Market Access

Nutzenbewertung nach AMNOG

- Das Nutzendossier
- Die G-BA Bewertung auf Basis des Nutzendossiers
- Die Preisverhandlung über den Erstattungsbetrag auf Basis der G-BA Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln
- Arzneimittelfestbeträge
- Rabattverträge

Pharma-Marketing-Diplom

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26082250

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- 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:

25. - 27. August 2026
Jeweils von 09:00 - 17:00 Uhr Online-Lehrgang
Einwahl 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

Gebühr:

€ 2.590,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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

