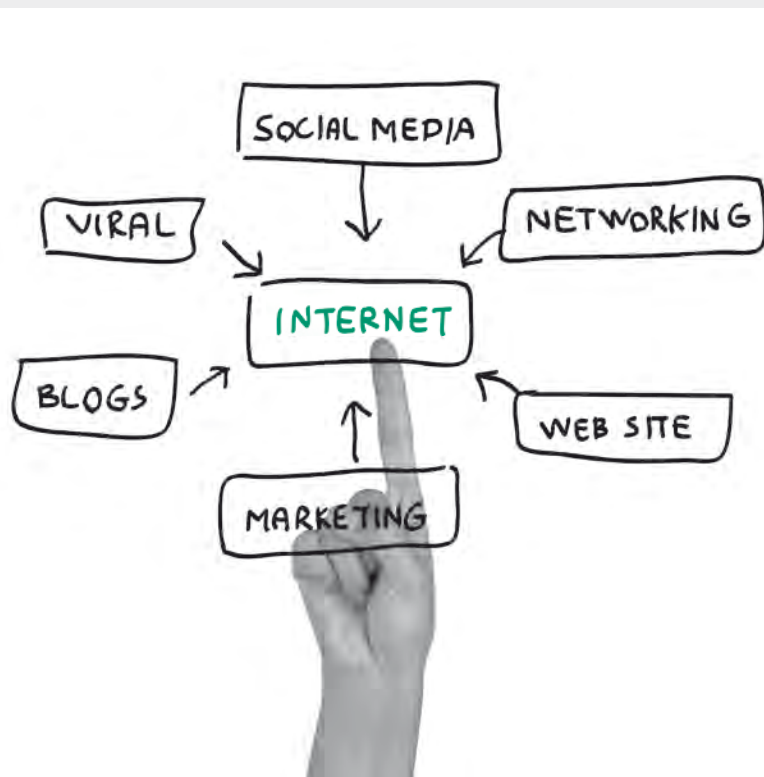


Rx und OTC: Online Pharma-Marketing und -Vertrieb

Über neue Kanäle vermarkten



- Step by Step zum idealen Pharma-Online Marketing/Vertriebs-System
- Rechtliche Vorgaben im Pharma-Marketing
- Der Patient 2.0: Wie und wo er online zu finden und zu erreichen ist
- Social Media, Search-Optimierung, Rating-Seiten, etc. – so findet man Ihr Produkt
- Wie ist Online-Marketing in den bestehenden Marketing-Mix zu integrieren?
- Kosten-Nutzen-Rechnung

PLUS: Praxis-Teil: Ihren Online-Auftritt auf Optimierungspotenziale analysieren

Rx und OTC: Online Pharma-Marketing und -Vertrieb

40 – 50 Millionen E-Patienten gibt es allein im deutschsprachigen Raum*: Höchste Zeit, am digital vernetzten Gesundheitsmarkt Fuß zu fassen und Online-Strategien zu entwickeln! Lernen Sie von unseren Experten, wie Sie diese Chance für Ihr Unternehmen am besten nutzen.

* Erste Ergebnisse der Studie „Internetbasierte Patientendienste – Health 2.0 in Deutschland, Österreich, Schweiz“

Ihre Trainingsinhalte*:

Tag 1:

Schritt für Schritt zum idealen Online Marketing/Vertriebs-Konzept

Budgetlöcher, Beschränkung durch Gesetze, Firmenrichtlinien: Hindernisse auf dem Weg zum Online Marketing/Vertrieb überwinden

- Kritischer Erfolgsfaktor Budgetplanung
- Ziele festlegen, Zielgruppe definieren: Wen will und kann ich erreichen?
- Netzanalyse – Konzeption: Wie vorgehen?
- Rechtliche Rahmenbedingungen in der Pharmaindustrie
- Selbst wagen oder Agentur engagieren?
- Erfolg messbar machen: Kennzahlen analysieren

Umsetzung von Online-Marketing und -Vertrieb in der Praxis: In der Branche umgeschaut

- So machen es die „anderen“
- Produktmarketing oder Imagekampagne?
- Was funktioniert – was nicht?

Der Patient 2.0

- Die Emanzipation zum informierten und vernetzten Patienten 2.0 – Wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen
- Generation Selbstdiagnose: So profitieren Sie vom geänderten Verhalten der Patienten
- Der E-Patient als Quelle von Innovation und Feedback
- Customer Profiling und Kunden-Kanalpräferenzen: Wie und wo informiert sich Ihr Patient im Web?
- So erreichen Sie auch kleinere Zielgruppen optimal

Überblick verschaffen! Die Vielzahl der Kanäle im Pharma-Vertrieb und -Marketing online

Relevante Online-Kanäle und ihre rechtlichen Aspekte, Vor- und Nachteile in Bezug auf Online-Marketing

- **Mobile Applikationen:** So setzen Sie Apps gezielt ein
- **Social Media Plattformen:** Aus der Vielzahl der Möglichkeiten bewusst wählen
- **Informationsseiten:** Praktisch und beliebt – So ziehen Sie daraus Nutzen
- **Firmenseiten:** Positives Image stärken
- **Foren und Patientenorganisationen:** So kommen Sie mit der Zielgruppe direkt in Kontakt
- **Rating-Seiten:** Kunden-Bewertungen und ihr enormer Einfluss
- **Search-Optimierung:** Vorteile durch hohen Platz im Suchmaschinenranking
- **Banner:** Was darf drauf sein, wo macht er Sinn?
- **Email/Newsletter:** Direct-Marketing in Zeiten der Spam-Flut?

Praxisteil: Unsere Experten analysieren Ihre Online-Marketing-Tools

- Wo gibt es Optimierungspotenzial?
- Schöpfen Sie Ihre Möglichkeiten aus?
- Lassen Sie sich neue Wege aufzeigen!

Tag 2:

Online-Marketing im Marketing-Mix von Pharma-Unternehmen

- So integrieren Sie Online-Marketing in den bestehenden Marketing-Mix
- Online-Marketing als Ergänzung oder als alleiniges Zugpferd?

- Kosten-Nutzen-Rechnung: Was ist realistisch?
- Zusammenarbeit mit Agenturen: Welche Kosten sind zu erwarten?
- Kennzahlen, Erfolgsmessung, Ressourcen – Worauf es in der Pharma-Industrie ankommt
- Einbindung und Abstimmung mit dem klassischem Vertrieb

Rechtliche Aspekte von Online-Marketing und -Vertrieb im Zusammenhang mit Rx und OTC

- Der rechtliche Rahmen: Welche Bestimmungen gelten, wie darf ich als Pharma-Unternehmen agieren?
- Definition „Werbung“ und „Information“ nach dem AMG
- Online-Marketing: Rechtliche Besonderheiten
- Der UK-Code of Conduct für Social Media – Auch relevant für Österreich?
- Folgt eine baldige FDA-Guideline?
- Grauzone direkte Patientenansprache im Internet – was ist möglich?
- Beschränkte rechtliche Möglichkeiten optimal ausnutzen – Praxis-Tipps
- Rechte, Pflichten, Grenzen: Mediengesetz und E-Commerce-Gesetz – Was ist sonst noch relevant?
- Unterschiede Rx – OTC: Was gilt es zu beachten?
- Rechtssichere Informationen: Packungsbeilagen, SmPC, Verkaufskataloge und Preislisten – Was darf und soll online sein?

* Eine inhaltliche Schwerpunktsetzung im Rahmen dieses Trainingsprogramms kann in Abstimmung zwischen den TeilnehmerInnen und den TrainerInnen erfolgen.

Ihr Trainerteam:



→ **DDr. Karina Hellbert,**
Fiebinger Polak Leon Rechtsanwälte

Frau DDr. Karina Hellbert, LL.M. leitet den Bereich Life Sciences bei Fiebinger Polak Leon Rechtsanwälte. Ihre Spezialisierung ist in den Bereichen Pharma-Recht, Medizinprodukte, Immaterialgüterrecht, Patentrecht, Recht des unlauteren Wettbewerbs, Lizenzverträge, IT-Recht, Produkthaftung und Lebensmittelrecht. Sie ist Autorin zahlreicher Fachartikel in den Bereichen regulatorische Angelegenheiten, Produkthaftung, Arzneimittel-Werbung, etc. Frau DDr. Hellbert, LL.M berät auch in regulatorischen Angelegenheiten, wie Datenschutz, Advanced-Therapy-Products, Abgrenzungsfragen, klinischen Studien, Erstattung, und hinsichtlich der Einhaltung von Anti-Korruptions-Regelungen im Gesundheitsbereich.



→ **René Neubach,**
Digital Marketing Consultant,
Schwerpunkt Pharmazeutische Industrie

René Neubach ist seit 2006 als Digital Marketing Manager in der Pharmaindustrie tätig. Als eMarketing Projektmanager baute er die Internet-Präsenz von Wyeth Pharmaceuticals in der Region Österreich-Osteuropa-Rusland auf. Bis vor kurzem war er als Multichannel Marketing Manager bei Pfizer tätig und leitete dort das eMarketing Center. Aktuell ist René Neubach freier Berater im Bereich Digital Marketing und arbeitet mit Agenturen im Pharma- und Non-Pharma Bereich an digitalen Strategien und Konzepten. Darüber hinaus ist er als Business Coach tätig.



www.iir.at

IIR Österreich hat den Anspruch, Berufstätigen in allen Branchen stets aktuelle, immer nützliche, praxisrelevante, fachspezifische Informationen zur Verfügung zu stellen. Das geschieht in vielfältiger Weise und ist immer präzise auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmt.

Zu den IIR Produkten zählen sehr aufwändig und fundiert recherchierte Fachkonferenzen, Kongresse, Seminare, Workshops, Inhouse-Trainings und Lehrgänge.

Über
20 Jahre IIR

6.963
Veranstaltungen

167.665
zufriedene Kunden



Anmeldung

Rx und OTC: Online Pharma-Marketing und -Vertrieb

Institute for International Research
(I.I.R.) GmbH

Linke Wienzeile 234, A-1150 Wien



Hotline: +43 (0)1 891 59 - 212

Fax: +43 (0)1 891 59 - 200

@anmeldung@iir.at

www.iir.at

IIR GmbH, Linke Wienzeile 234, A-1150 Wien

C0050

[www](http://www.iir.at)

Österreichische Post AG Info.Mail Entgelt bezahlt

JA, ich nehme am Training:

„Rx und OTC: Online Pharma-Marketing und -Vertrieb“

von 22. - 23. September 2014 (20349) in Wien teil.

Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben.

Bitte zur schnelleren Bearbeitung vollständig ausfüllen.

Name ¹ _____ Name ² _____

Vorname _____ Vorname _____

Position/Abt. _____ Position/Abt. _____

E-Mail _____ E-Mail _____

Tel.* _____ Tel.* _____

Fax* _____ Fax* _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ _____ Ort _____

Branche _____

Datum _____ **Unterschrift** _____

Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Vorname _____ Nachname _____

Position/Abt. _____ Tel.*/Fax* _____

Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Vorname _____ Nachname _____

Position/Abt. _____ Tel.*/Fax* _____

* Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

Stimmen Ihre Ansprechpartner und Adresse? Wenn nicht, rufen Sie bitte Tel.: +43 (0) 1 891 59 - 555 oder mailen Sie an: datenbank@iir.at

Trainingsort und Teilnahmegebühr:

Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben.

Teilnahmegebühr (+ 20 % MWSt.)

Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Dokumentation, Mittagessen, Kaffeepausen und bereitgestellten Getränken pro Person für das

2-tägige Training „Rx und OTC: Online Pharma-Marketing und -Vertrieb“:

€ **1.795,00**

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

	bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	10 % Rabatt
	bzw. bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	20 % Rabatt
	bzw. bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	30 % Rabatt

Diese Gruppenrabatte sind nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „Pharma“

per E-Mail erhalten

Teilnehmer 1

Teilnehmer 2

Qualitätsgarantie

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Trainingstag bis 12.00 Uhr vormittags fest, dass das gebuchte Training nicht das Richtige für Sie ist, so können Sie den Trainingsbesuch abrechnen und bekommen Ihr Geld zurück, oder Sie besuchen statt dessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

Bildungsaufwendungen sind steuerlich begünstigt:

20%iger Bildungsfreibetrag oder alternativ 6%ige Bildungsprämie. Bitte informieren Sie sich vor der Veranstaltung bei Ihrem Steuerberater.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Buchhaltungsabteilung erhält die Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist oder am Veranstaltungstag erfolgt. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Rücktritt: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von 2 Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters zur ursprünglich gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor.

Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.