


Medical Advisor Workshop


Einleitung und Aufgaben


Dr. Günter Umbach
www.umbachpartner.com
Medical · Marketing


Präsentation = Doku Medical-Advisor-Aufgaben (09.08.2017)

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 1

 Temperatur

 Licht

 Bild

 Ton

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 2

Vorstellung

Name

Funktion

Erfahrung in der Industrie Jahre

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 3

Ziel

Ihr Wissen zu aktualisieren

Marktposition stärken

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 4

Perspektive



Ihr Erfolg

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 5

Blick hinter die Kulissen



Nähkästchen

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 6

Stil

Informell

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 7

Ihr Input

- Bei Quiz abstimmen
- Aussagen weiterentwickeln
- Mini-Fallstudien lösen
- Anmerkungen
- Fragen
- Eigene Entwürfe

} Dialog

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 8

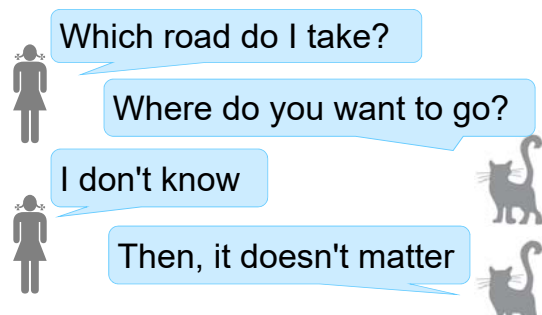
Dokumentation
Checkliste
Charts zum Download

Visiten-
karte

umbach@umbachpartner.com

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 9

Alice's Adventures in Wonderland



Which road do I take?

Where do you want to go?


I don't know

Then, it doesn't matter

Lewis Carroll (English Logician, Mathematician and Novelist)

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 10

Wohin?





Wer das Ziel kennt,
kann entscheiden.
Wer entscheidet,
findet Ruhe

Konfuzius

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 11

Erfolgskriterium

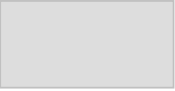
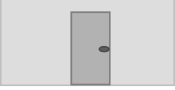


Ihr Ziel

Was wollen Sie besser und schneller erreichen?

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 12

Tipps

Empfehlungen

Vorschläge

Hinweise


© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 13



Wählen Sie

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 14

Übungen



© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 15


Ihre Ideen


Inspirieren

Reservoir

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 16

Katalysator

 für Ihre Ideen



© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 17

Schreiben

 Persönlicher Aktionsplan

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 18

Aufgabe des Medical Advisor

Helfen, das volle medizinische und wirtschaftliche Potenzial eines Arzneimittels zu realisieren

Medical Advisor: Funktion

Helfen, Stellenwert und Nutzen-Risiko-Verhältnis eigener Produkte angemessen und wirkungsvoll kommunizieren

Betreuen Produkte medizinisch-wissenschaftlich

Bearbeiten Anfragen von Ärzten und Patienten

Unterstützen das Marketing

Geben Feedback von Kongressen und Experten

Medical Advisor: Unterlagen

Fachinformation und Gebrauchsinformation

Kennzeichnung der Packmittel

Leistentexte / Pflichttexte

Texte für Rote Liste / Gelbe Liste

Produktbroschüren

Entwurf von Pressemitteilungen

Trainieren und Beraten

Außendienst schulen

Marketing beraten, vor irreführender Werbung bewahren und Chancen aufzeigen

Informationsbeauftragten unterstützen

Beraten und Mitarbeiten bei der Entwicklung:

- Patientenbroschüren
- Print-Mailings und Newsletter
- Anzeigen in Zeitschriften
- Folder für Außendienst
- Gesprächsleitfäden für Außendienst

Abgrenzung zu anderen Funktionen

Spannungsfelder

Synergien

Aufgaben des Marketing

Erkennen und kreatives Erfüllen von dem, was der Kunde will

Geschäftsprozesse auf den Kunden ausrichten und passende Lösungen für seine Probleme anbieten

Die richtigen Kunden gewinnen und binden

Erfolgskriterium: Auf nationaler Ebene: Marktanteile, Umsatz

Aufgaben des Vertrieb

Der Außendienst verkauft

vorhandene Produkte
mit vorhandenen Argumenten und
vorhandenen Unterlagen
auf der persönlichen Schiene

Erfolgskriterium: In seinem Gebiet
Umsatz ...

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 25



© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 26
