

Die Unternehmen der  
Medizintechnologie  
www.bvmed.de



Dienstag, 10. Mai 2016, MedInform-Lounge, Berlin

## Einführungsseminar

# Erfolgreich im Marketing von MedTech-Unternehmen

Sie erhalten aktuelles Know-how zu folgenden Erfolgsfaktoren:

- > Wie Sie Ihre Chancen im Markt schneller erkennen und nutzen
- > Wie Sie Ihre Wettbewerbsvorteile deutlicher vermitteln
- > Wie Sie die richtigen Kunden gewinnen und binden
- > Wie Sie Ihre Kommunikation wirkungsvoller gestalten

::::**MedInform**

Informations- und Seminarservice  
Medizintechnologie

# Erfolgreich im Marketing von MedTech-Unternehmen

## am 10. Mai 2016 in Berlin

### Übersicht

#### Zum Thema

Als Mitarbeiter im Marketing oder Produktmanagement haben Sie eine Schlüsselrolle für den Erfolg Ihres Unternehmens. Die richtige Strategie entwickeln, Produktvorteile erkennen, formulieren und im Zusammenspiel mit Agenturen an Entscheidungsträger und Kunden kommunizieren – dies sind Fähigkeiten, die professionelle Produkt- oder Marketing-Manager kontinuierlich aktualisieren und ausbauen.

#### Ziel des Seminars

Mit diesem Seminar erhalten Sie neue Impulse, direkt umsetzbare Anregungen und praktische Tipps, wie Sie effektiver Kunden gewinnen, Ihr Unternehmen erfolgreich stärken und Ihren persönlichen Stellenwert verdeutlichen können.

#### Seminarthemen im Überblick

- > Ziele, Markt und Bedarfsklärung
- > Prägnante Botschaften entwickeln
- > Marke prägen und Sinne ansprechen
- > Kanäle: Effektive Kommunikationswege finden
- > Customer Relationship Management (CRM)
- > Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

#### Referent

**Dr. med. Günter Umbach**



Dr. med. Günter Umbach ist Autor, Trainer, Management-Berater und Google's Nr. 1 für "Marketing Training Beratung". Er hilft Führungskräften in Pharma- und Medizinprodukte-Unternehmen, effektiver Ergebnisse im Markt zu erreichen. Sie profitieren von seinen medizinischen Erfahrungen als Verordner und Krankenhausarzt. In der Industrie arbeitete er als Medical Director und als Marketing Director – in einer Startup-Firma und in einem internationalen forschenden Konzern. Mehr als 50 Fachartikel und drei Business-Bücher in drei Sprachen illustrieren, wie man Kunden gewinnt, Marktanteile erhöht und Produkt-Umsätze steigert.

Mehr Informationen unter: [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

# Erfolgreich im Marketing von MedTech-Unternehmen

## am 10. Mai 2016 in Berlin

### Programm

09:00 Uhr

Kaffee-Empfang

09:15 Uhr

#### **Begrüßung, Einführung und Vorstellungsrunde**

09:30 Uhr

#### **Ziele, Markt und Bedarfsklärung**

- > Unternehmensziele: Wohin wollen wir und welche Strategie haben wir?
- > Zielgruppen: Welche Relevanz haben Ärzte, Apotheker, Patienten, Krankenhäuser, Sanitätshäuser, Kostenträger, etc. für die Entscheidung zugunsten unserer Produkte?
- > Problem verstehen: Welches sind die unerfüllten offiziellen und persönlichen Bedürfnisse der Kunden?
- > Wettbewerbsumfeld: Rahmenbedingungen und Konkurrenten

#### **Prägnante Botschaften entwickeln**

- > Aufmerksamkeit: Interesse für Inhalte wecken
- > Positionierung: Klaren Eindruck vermitteln
- > Nutzen: Datenbasierte Lösung anbieten
- > Einzigartigkeit: Überlegenheit verdeutlichen
- > Beleg: Aussagen gut untermauern
- > Aktion: Zur Handlung motivieren

10:45 Uhr

Kaffeepause

11:15 Uhr

#### **Marke prägen und Sinne ansprechen**

- > Produktname: Das Warenzeichen verbreiten
- > Treffendes Vokabular: Positive Worte wählen
- > Kernaussage: Wesentliches in einem Satz sagen
- > Drei Stichpunkte: Mit Bullet Points überzeugen
- > Relevante Ziffer: Wichtigste Zahl identifizieren
- > Lesefreundliches Schriftbild: Texte lesbar machen
- > Layout: Erprobte Seitenarchitektur wählen
- > Eindeutige Farbwahl: Markenfarbe verwenden
- > Diagramme: Gute Schaubilder verwenden
- > Professionelle Bilder: Stimmig visualisieren
- > Direkt Erlebbares: Den Kunden involvieren

12:30 Uhr

Mittagessen

13:30 Uhr

#### **Kanäle: Effektive Kommunikationswege finden und nutzen**

- > Experten: Meinungsbildner, Advisory Boards
- > Veranstaltungen: Vorträge, Workshops, Kongresse
- > Publikationen: Veröffentlichungen in Zeitschriften
- > Persönliche Kontakte: Netzwerk aufbauen
- > Digitalstrategie: Welche Punkte Sie beachten sollten
- > Effektive Webseiten: Aufgaben einer Online-Präsenz
- > Suchmaschinen: Google-Spitzenplatz erreichen
- > Online-Videos: Bewegtbild-Kommunikation
- > Newsletter: Ihr schneller direkter Draht zum Kunden
- > Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Medienpräsenz
- > Werbung: Fachanzeigen, Broschüren, Print-Mailings
- > Vertrieb: Außendienst, Key Account Manager
- > Externe Dienstleister: Mit Agenturen kooperieren
- > Multi-Channel-Marketing: Inhaltliche und zeitliche Verzahnung der Maßnahmen

15:00 Uhr

Kaffeepause

15:30 Uhr

#### **Customer Relationship Management (CRM)**

- > Beziehungsmanagement: Kunden binden
- > Daten erfassen, speichern, bereitstellen
- > Kundenwert: Profile erstellen
- > Zu den wertvollen Kunden navigieren

#### **Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis**

- > Stets ergebnisorientiert arbeiten
- > Motivation aller Beteiligten hochhalten
- > Bei der Implementierung Zeitlinien beachten
- > Entwürfe testen und an Feedback anpassen
- > Relevante Leistungskenngrößen messen

16:45 Uhr

#### **Abschlussdiskussion/Seminarkritik**

(Ende der Veranstaltung gegen 17:00 Uhr)

# Erfolgreich im Marketing von MedTech-Unternehmen am 10. Mai 2016 in Berlin

## Anmeldung

### Anmeldeschluss: Montag, 6. Mai 2016

Fax an: +49 (0)30 280 416-53

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Bestellnr./PO-Nr. (wenn erforderlich): \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_

Der Verwendung der Daten können Sie jederzeit widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

### Information

Carol Petri

Tel.: +49 (0)30 246 255-19

Fax: +49 (0)30 280 416-53

E-Mail: [petri@bvmed.de](mailto:petri@bvmed.de)

### Termin

Dienstag, 10. Mai 2016, 9:00 - 17:00 Uhr

### Veranstaltungsort

MedInform-Lounge c/o BVMed

Reinhardtstraße 29 d, 10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 246 255-0, Fax: +49 (0)30 280 416-53

E-Mail: [info@bvmed.de](mailto:info@bvmed.de)

Anfahrtsbeschreibung:

[www.bvmed.de/anfahrt](http://www.bvmed.de/anfahrt)

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 430 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Mittagessen, Tagungsgetränke sowie die Veranstaltungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

### Anmeldung

Bis spätestens Freitag, 6. Mai 2016, auf diesem Anmeldebogen oder unter [www.bvmed.de/events](http://www.bvmed.de/events).

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf maximal 30 Teilnehmer.

### Stornierung

Wird eine Anmeldung nicht spätestens fünf Werktage vor dem Veranstaltungsbeginn schriftlich widerrufen, so wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nichtteilnahme fällig.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die MedInform zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

### MedInform

c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.

Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 246 255-0

Fax: +49 (0)30 280 416-53

[www.medinform.de](http://www.medinform.de)