

3 VERTRIEBS-SEMINARE:
GETRENNT ODER KOMBINIERT BUCHBAR!

ZUKUNFT APOTHEKE

MASTERCLASS

PRAXISNAH. INTERAKTIV. HOHER LERNERFOLG
DURCH BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL



SEMINAR 1 „KEY ACCOUNT MANAGEMENT EXCELLENCE“

17. MÄRZ 2015

Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist:

Key Accounts werden für die Verwirklichung von Marktzielen immer bedeutsamer. Das Management wichtiger Kunden aus Großhandel, Kooperationslandschaft, Versandhandel und regionalen Verbänden stellen das Key Account Management daher vor zunehmend anspruchsvolle Aufgaben. Das Zukunft Apotheke MASTER CLASS Seminar vermittelt zentrale Inhalte modernen KAM und schärft somit Ihre Kompetenzen für die Durchsetzung Ihrer Ziele bei Ihren Kunden.

Was Sie aus diesem Tag mitnehmen:

- Wer wichtig ist – präzise Einordnung der Bedeutung der einzelnen Player in der Key Account-Landschaft
- Was der Markt von Ihnen erwartet – klares Verständnis von den Erwartungen und Anforderungen der Handelspartner an Sie
- Wie man Key Accounts steuert – umfassende Systematik der Methoden und Instrumente modernen KAM
- Wie Key Account Gespräche erfolgreich gestaltet werden – gezielte Vorbereitung und professionelle Durchführung der Meetings mit Ihren Key Accounts
- Wie Sie Ihre Kunden planen und entwickeln – rationale Planung und Budgetierung Ihrer Kunden und Messung des Erfolgs

Wen Sie auf diesem Seminar treffen:

Das Seminar richtet sich an die Leiter Key Account Management, deren Mitarbeiter, regionale Key Account Manager sowie Vertriebscontroller der Pharmabranche.

Die Referenten:



Hanno Wolfram,
Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter,
Innov8



Jens Fischer,
Leitung Vertrieb Kooperations-
apotheken National,
GEHE



Arndt Tobias Brodtkorb,
Managing Partner,
SEMPORA Consulting

SEMINAR 2 „VERTRIEBSCONTROLLING OTC“

18. MÄRZ 2015

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

Ein effektives Vertriebscontrolling ist für eine schlagkräftige Vertriebsorganisation unverzichtbar. Die richtigen Ziele zu definieren, den Produktmix genau zu kennen, die Außendienstorganisation effizient einzusetzen sowie die Vertriebskosten zu steuern ist im Vertrieb essentiell. Lernen Sie im Seminar „Vertriebscontrolling OTC“ Instrumente zur Effizienzsteigerung im Vertrieb kennen. Erfahren Sie von Branchenexperten, wie Sie Ihre Vertriebsaufwendungen durch effiziente Erfolgsanalysen und Auswertungen der Leistungen Ihres Sales-Teams optimieren. Und trainieren Sie anhand praktischer Fallbeispiele konkrete Umsetzungsschritte.

Nach diesem Tag können Sie:

- die richtigen Ziele, Aufgaben und Instrumente des Vertriebscontrolling definieren
- die für die Erfolgskontrolle relevanten Marktdaten gezielt einsetzen, kritisch prüfen und interpretieren
- zentrale Vertriebsdaten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Zielgruppen und Datenarchitekturen verdichten
- Entscheidungen im Vertrieb grafisch aufbereiten und Ergebnisse intern richtig verkaufen
- Ihren Vertrieb auf Basis aktueller Daten und Entwicklungen effizienter steuern

Wen Sie auf diesem Seminar treffen:

Das Seminar „Vertriebscontrolling OTC“ richtet sich an Controller der Pharmabranche, die mehr über die Vertriebssteuerung des Außendienstes und des Key Account Managements wissen und verstehen wollen. Aber auch an Manager, die sich mit der Denkweise und den Instrumenten des Vertriebs-Controllings vertraut machen möchten.

Die Referenten:



André Pöhler,
Geschäftsführer,
Passus



N.N.,
(in Abstimmung)



JETZT ONLINE ANMELDEN UND TEILNAHME SICHERN:
www.inspirato.de/zukunft-apotheke-masterclass

3 VERTRIEBS-SEMINARE:
GETRENNT ODER KOMBINIERT BUCHBAR!

ZUKUNFT APOTHEKE

MASTERCLASS



GEBALLTES VERTRIEBS-KNOW-HOW
IM MÄRZ 2015 IN FRANKFURT!

SEMINAR ③ „EFFIZIENTES TRADE MARKETING IN DER APOTHEKE“

19. MÄRZ 2015

Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist:

Apotheken, früher reine Abgabestelle von Arzneimitteln, verändern sich zunehmend hin zu Einkaufs- und Beratungszentren mit einem umfassenden Leistungsangebot in Sachen Gesundheit, Prävention und Wellness. Womit Sie nicht nur für den Kunden, sondern auch als Absatzmarkt für freiverkäufliche Gesundheitsprodukte immer interessanter werden. Erfahren Sie im Zukunft Apotheken Seminar „Effizientes Trade Marketing“ wie Sie den Vertriebsweg Apotheke für Ihre Marke erschließen und mit welchen Angeboten und Leistungen Sie die Chancen für die Platzierung und Profilierung Ihrer Produkte erhöhen.

Was Sie aus diesem Tag mitnehmen:

- Was Sie als Hersteller vom Vertriebsweg Apotheke haben – praxismgerechte Zielsetzungen als Grundlage der Trade Marketing Strategie im Dreiklang Verfügbarkeit, Sichtbarkeit und Empfehlung
- Wie Sie sich für die Apotheke der Zukunft rüsten – Trends und Innovationen zur Erhöhung der Endkundenbindung – Trade Marketing in der Versandapotheke
- Wie Sie beim Apotheker punkten – Überblick über die Instrumente des modernen Trade Marketings – off- und online
- Wie Sie Ihr Produkt in der Apotheke perfekt in Szene setzen – Erfolgsbeispiele aus der OTC-Praxis für die kundenorientierte Warenpräsentation am POS
- Wie eine Win-Win-Situation für beide Seiten entsteht – einmal in der Apotheke, immer in der Apotheke
- Neuromerchandising – Wie sich der Endkunde am POS bewusst und unbewusst verhält und was dies für Trade Marketing bedeutet

Wen Sie auf diesem Seminar treffen:

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter der Pharmabranche der Bereiche Trade-Marketing, Verkaufsförderung, Category Management, Marketing und Key Account Management sowie Agenturen für Promotions und Verkaufsförderung.

Die Referenten:



Bert Martin Ohnemüller,
Geschäftsführer,
neuromerchandising group



Wolfgang Pachali,
Geschäftsführer WEFRA Classic
Creativagentur für ganzheitliche
Kommunikation



Christian Strauch,
Mitglied der Geschäftsleitung,
apo-rot Versandapotheke



VERANSTALTUNGSORT:

Bristol Hotel Frankfurt · Ludwigstraße 15 · 60327 Frankfurt am Main

Empfehlungen für **Übernachtungen und Anreise** finden Sie stets aktuell unter:
www.inspirato.de/zukunft-apotheke-masterclass-veranstaltungsort



IHR ANSPRECHPARTNER:

Franziska Thiele, Geschäftsbereichsleitung inspirato Konferenzen
Tel. (0)6172 98196 82, E-Mail: f.thiele@inspirato.de



inspirato

KONFERENZEN