

Crashkurs Marketing für Pharma und Medizintechnik (Präsenz)

Kompaktwissen - kurz & schmerzlos

Der Healthcare-Sektor ist ein anspruchsvoller, stark regulierter und wachsender Markt mit vielen Chancen und Risiken. Lerne in diesem Seminar die Besonderheiten des Marketings im Gesundheitsmarkt mit dem Schwerpunkt Pharma und Medizintechnik kennen. Du erhältst einen Überblick über geeignete branchenspezifische Instrumente und Methoden, kannst diese bewerten und gezielt Maßnahmen zur Umsetzung deiner Marketingstrategie ableiten. So schaffst du es, dein Produkt professionell im Gesundheitsmarkt zu platzieren und wirkungsvoll zu bewerben.

Inhalte

Herausforderungen im Healthcare-Sektor

- Besonderheiten und Anforderungen an das Marketing.
- Situations- und Marktanalysen.
- Aktuelle Trends im Gesundheitsmarkt.
- Von der Produktorientierung zur Markt- und Patientenorientierung.

Positionierung und Marketingziele

- Produktpositionierung im Pharma- und Medizintechnikmarkt.
- Strategische Um- und Neupositionierung.
- Formulierung von abgestimmten S.M.A.R.T. Marketingzielen.

Zielgruppenanalysen und Zielgruppendefinition

- Einkaufsgemeinschaften im B2B-Healthcare Sektor, Anforderungen und Bedürfnisse.
- Endkunden- und Patientenbedürfnisse.
- KI-gestützte Customer Insights und Entwicklung von Personas.

Kommunikationsbotschaften für Healthcare Professionals (HCP) und Patient:innen

- Entwicklung einer Kommunikationsstrategie.
- Einsatz von Testimonials und Studienergebnissen für die Beweisführung.
- Kreative Entwicklung einer Tonalität.
- Rechtliche Rahmenbedingungen.
- KI als Ideenquelle: Anwendungsfälle und kritische Würdigung.

Auswahl und Zusammenstellung der Marketinginstrumente in der Healthcare-Praxis

- Synergetische und funktionale Kombination der Marketinginstrumente.
- Touchpoint Management und Customer Journey Mapping.
- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der KI zur Erstellung des optimalen Mixes.

Exkurs: Key Opinion Leadership (KOL) Management

- Identifikation und Auswahl von KOL's.
- Professionelle Zusammenarbeit mit KOL's.
- KOL-Einbindung und Aktivitäten.

Budget und Marketingcontrolling

- Planung des wirtschaftlichen Budgeteinsatzes.
- Einflussfaktoren der Budgetierung.
- KPI's Tracking der Kommunikation: Anforderungen an die Auswahl von Kennzahlen in der Praxis.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Einblick in die Besonderheiten des Healthcare-Marketings.
- Du kannst Marketingstrategien für dein Produkt entwickeln.
- Du kennst die wichtigsten Instrumente bei der Kundenanalyse.
- Du lernst die verschiedenen Marketinginstrumente kennen, kannst diese bewerten und für deine Zielgruppe die geeigneten auswählen und effektiv einsetzen.
- Du erarbeitest praxisrelevante Konzepte für die Marketingkommunikation.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen, wie z. B. Checklisten und Templates für die Entwicklung und Umsetzung der Marketingpläne im Healthcare-Sektor.
- Du erhältst hilfreiche Tipps für den Einsatz von KI-Tools im Marketing.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen/Workshop-Sequenzen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Produktmanagement und Vertrieb für Produkte und Dienstleistungen aus dem Bereich Healthcare (Pharmaindustrie, Medizintechnik, medizinische Gebrauchs- und Verbrauchsgüter, Dentalbranche etc.), die ihr branchenspezifisches Marketingwissen auf den aktuellen Stand bringen und vertiefen wollen. (Quer-)Einsteiger:innen und Assistent:innen im Marketing für Pharma und Medizintechnik und andere Fachkräfte, die sich branchenspezifisches Marketingwissen aneignen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Serpil Uensal

Ich bin Trainerin, Coach und Prozessbegleiterin mit umfangreicher internationaler Erfahrung. Meine Stärke liegt in der Verbindung von Theorie und Praxis: Ich arbeite mit kundenspezifischen Business Cases, bringe lebendige Best Practices ein und zeige schnell lösungsorientierte Handlungsoptionen auf. Mich motiviert es, Menschen und Unternehmen im wandelnden Wettbewerbsumfeld zu begleiten und echte Veränderung nachhaltig zu bewirken. Meine TeilnehmerInnen möchte ich begeistern und inspirieren für das Thema und meine Erfahrungen weitergeben. Mich reizt die Vielfalt und die nachhaltige Veränderungen zu gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

19.-20.10.2026

Hamburg
Veranstaltungsort
Villa Viva Hamburg

Tage & Uhrzeit

Montag, 19.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 20.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.04.2027

Mannheim
Veranstaltungsort
Best Western Plus Delta Park
Mannheim

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 30.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30212

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30212

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Crashkurs Marketing für Pharma und Medizintechnik (Live-Online)

Kompaktwissen - kurz & schmerzlos

Der Healthcare-Sektor ist ein anspruchsvoller, stark regulierter und wachsender Markt mit vielen Chancen und Risiken. Lerne in diesem Seminar die Besonderheiten des Marketings im Gesundheitsmarkt mit dem Schwerpunkt Pharma und Medizintechnik kennen. Du erhältst einen Überblick über geeignete branchenspezifische Instrumente und Methoden, kannst diese bewerten und gezielt Maßnahmen zur Umsetzung deiner Marketingstrategie ableiten. So schaffst du es, dein Produkt professionell im Gesundheitsmarkt zu platzieren und wirkungsvoll zu bewerben.

Inhalte

Herausforderungen im Healthcare-Sektor

- Besonderheiten und Anforderungen an das Marketing.
- Situations- und Marktanalysen.
- Aktuelle Trends im Gesundheitsmarkt.
- Von der Produktorientierung zur Markt- und Patientenorientierung.

Positionierung und Marketingziele

- Produktpositionierung im Pharma- und Medizintechnikmarkt.
- Strategische Um- und Neupositionierung.
- Formulierung von abgestimmten S.M.A.R.T. Marketingzielen.

Zielgruppenanalysen und Zielgruppendefinition

- Einkaufsgemeinschaften im B2B-Healthcare Sektor, Anforderungen und Bedürfnisse.
- Endkunden- und Patientenbedürfnisse.
- KI-gestützte Customer Insights und Entwicklung von Personas.

Kommunikationsbotschaften für Healthcare Professionals (HCP) und Patient:innen

- Entwicklung einer Kommunikationsstrategie.
- Einsatz von Testimonials und Studienergebnissen für die Beweisführung.
- Kreative Entwicklung einer Tonalität.
- Rechtliche Rahmenbedingungen.
- KI als Ideenquelle: Anwendungsfälle und kritische Würdigung.

Auswahl und Zusammenstellung der Marketinginstrumente in der Healthcare-Praxis

- Synergetische und funktionale Kombination der Marketinginstrumente.
- Touchpoint Management und Customer Journey Mapping.
- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der KI zur Erstellung des optimalen Mixes.

Exkurs: Key Opinion Leadership (KOL) Management

- Identifikation und Auswahl von KOL's.
- Professionelle Zusammenarbeit mit KOL's.
- KOL-Einbindung und Aktivitäten.

Budget und Marketingcontrolling

- Planung des wirtschaftlichen Budgeteinsatzes.
- Einflussfaktoren der Budgetierung.
- KPI's Tracking der Kommunikation: Anforderungen an die Auswahl von Kennzahlen in der Praxis.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Einblick in die Besonderheiten des Healthcare-Marketings.
- Du kannst Marketingstrategien für dein Produkt entwickeln.
- Du kennst die wichtigsten Instrumente bei der Kundenanalyse.
- Du lernst die verschiedenen Marketinginstrumente kennen, kannst diese bewerten und für deine Zielgruppe die geeigneten auswählen und effektiv einsetzen.
- Du erarbeitest praxisrelevante Konzepte für die Marketingkommunikation.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen, wie z. B. Checklisten und Templates für die Entwicklung und Umsetzung der Marketingpläne im Healthcare-Sektor.
- Du erhältst hilfreiche Tipps für den Einsatz von KI-Tools im Marketing.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen/Workshop-Sequenzen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Produktmanagement und Vertrieb für Produkte und Dienstleistungen aus dem Bereich Healthcare (Pharmaindustrie, Medizintechnik, medizinische Gebrauchs- und Verbrauchsgüter, Dentalbranche etc.), die ihr branchenspezifisches Marketingwissen auf den aktuellen Stand bringen und vertiefen wollen. (Quer-)Einsteiger:innen und Assistent:innen im Marketing für Pharma und Medizintechnik und andere Fachkräfte, die sich branchenspezifisches Marketingwissen aneignen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Serpil Uensal

Ich bin Trainerin, Coach und Prozessbegleiterin mit umfangreicher internationaler Erfahrung. Meine Stärke liegt in der Verbindung von Theorie und Praxis: Ich arbeite mit kundenspezifischen Business Cases, bringe lebendige Best Practices ein und zeige schnell lösungsorientierte Handlungsoptionen auf. Mich motiviert es, Menschen und Unternehmen im wandelnden Wettbewerbsumfeld zu begleiten und echte Veränderung nachhaltig zu bewirken. Meine TeilnehmerInnen möchte ich begeistern und inspirieren für das Thema und meine Erfahrungen weitergeben. Mich reizt die Vielfalt und die nachhaltige Veränderungen zu gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

24.-25.09.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 24.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 25.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.03.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 03.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 04.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.09.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 13.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32472

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30212

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de