

Seminar

The future of (digital) Customer Management in Pharma

Pharma between Sales Force Effectiveness and Orchestrated Customer Engagement

Montag, 21. September 2020, 09:00 – 11:20 Uhr & 14:00 – 16:20 Uhr

Dienstag, 22. September 2020, 09:00 – 11:20 Uhr

Online Veranstaltung mit Microsoft Teams

Anmeldung

- ✓ **E-Mail:** office@pharmig-academy.at
- ✓ **Online:** www.pharmig-academy.at

Mit Erhalt der Anmeldebestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie diese länger als 3 Werktage nicht erhalten, kontaktieren Sie uns bitte!

Rücktritt: Ein gebührenfreies Storno ist bis 4 Wochen vor der Veranstaltung möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir bis 2 Wochen vor der Veranstaltung 50% und danach die volle Teilnahmegebühr verrechnen. Die Entsendung eines Vertreters zur gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Stornierungen können ausschließlich **schriftlich** entgegengenommen werden.

Die PHARMIG ACADEMY behält sich das Recht bei Ausfall eines Referenten / mangelnder Teilnehmerzahl das **Seminar zu verschieben oder abzusagen**. In diesem Fall entsteht kein Rücktrittsrecht oder Ansprüche seitens des Kunden.

Bitte beachten Sie, dass während der Veranstaltung Fotos und Videos von Ihnen erstellt werden könnten. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich ausdrücklich damit einverstanden, dass dieses Foto- und Videomaterial zu Werbe- und Informationszwecken auf div. Drucksorten, Webseiten und Social-Media-Kanälen verwendet wird. Ihr Einverständnis kann von Ihnen jederzeit widerrufen werden und gilt ansonsten zeitlich unbeschränkt.

Teilnehmerbeitrag

EUR 725,- PHARMIG-Mitglieder (exkl. MwSt)
EUR 795,- Regulär (exkl. MwSt)
inkl.: Seminarunterlagen

Adresse & Kontakt

PHARMIG ACADEMY

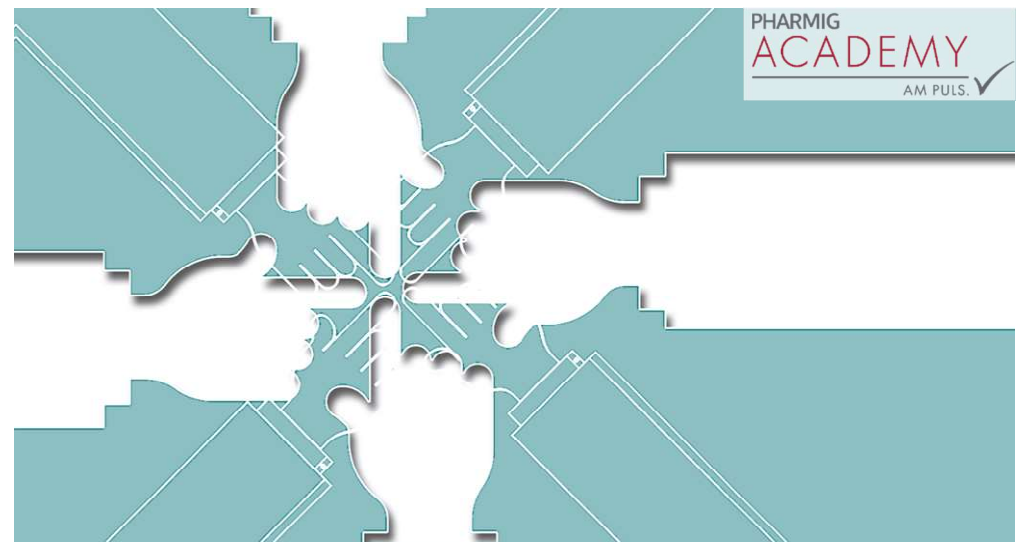
Garnisongasse 4/4, 1090 Wien

Alexandra Lakits | +43 1 40 60 290 - 42 | +43 664 38 47 127
alexandra.lakits@pharmig.at

Georgina Novak | +43 1 40 60 290 - 43 | +43 664 23 79 566
georgina.novak@pharmig.at

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter. Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

www.pharmig-academy.at



PHARMIG
ACADEMY
AM PULS. ✓

Seminar

The future of (digital) Customer Management in Pharma

Pharma between Sales Force Effectiveness and Orchestrated Customer Engagement

Montag, 21. September 2020, 09:00 – 11:20 Uhr & 14:00 – 16:20 Uhr

Dienstag, 22. September 2020, 09:00 – 11:20 Uhr

Online Veranstaltung mit Microsoft Teams

Fokus:

- ✓ Vision of Orchestrated Customer Engagement
- ✓ Future Role of the sales rep
- ✓ Organizational challenges in a new customer engagement model
- ✓ The Power of data
- ✓ Establishing the right technology to move ahead

www.pharmig-academy.at

Ihr Nutzen

Sie erhalten differenzierten Einblicke zur Orchestrierung des Kundendialogs mit dem Schlagwort der „Customer Centricity“. Hierbei wird illustriert wie Daten für die Maßnahmenplanung und Erfolgsmessung genutzt werden und welche Technologien hier bestmöglichen unterstützen können. Zusätzlich wird beleuchtet wie der „Change Process“ im Unternehmen gestaltet werden kann, um dieses Modell des orchestrierten Kundendialogs umzusetzen.

Referenten



Christian Passarge

IQVIA
Sr. Principal OCE & Social Media
EMEA



Souvik Sengupta

IQVIA
Sr. Principal BI & Performance
Management EMEA

Zielgruppe

- ✓ Geschäftsführer
- ✓ Business Unit Manager
- ✓ Key Account Manager
- ✓ Sales Manager
- ✓ Marketing Manager
- ✓ Produkt Manager

Seminarinhalt

- ✓ **Vison of Orchestrated Customer Engagement**
 - Why Pharma must Change
 - From Brand Centricity to Customer Centricity
 - Breaking down internal silos
- ✓ **Future Role of the sales rep**
 - Orchestrator or one channel amongst others?
 - Tasks and skills in a customer centric environment
 - How to manage the change
- ✓ **Organizational challenges in a new customer engagement model**
 - Managing the mind-shift change
 - Collaboration between internal functions (sales, marketing, medical, market access,)
 - Process requirements
 - New roles and responsibilities
- ✓ **The Power of data**
 - Customer data becoming one of the most important assets
 - How to meaningfully combine activity and sales data
 - How to measure success of the new approach
- ✓ **Establishing the right technology to move ahead**
 - True customer engagement needs new technology
 - How can technology support the evolution to the new engagement model
 - What are the requirements for technology support

Das Seminar wird in englischer Sprache gehalten.