



GRATIS SEMINAR

Vom Patienten
zum Konsumenten –
Vermarktungsimpulse
aus FMCG für die Offizin.



Eine Liberalisierung des Marktes und Veränderungen in den Gewohnheiten der Konsumenten führen zu neuen Vermarktungsmöglichkeiten in der Pharma-Branche. Denn die Erwartungen der Patienten und Shopper an die Präsentation von Produkten in der Apotheke gleichen sich zunehmend an die von klassischen Konsumgütern an.

Finden Sie mit uns heraus, was Unternehmen aus der Pharma-Industrie – und damit die stationären Apotheken – von Konsumgütermarken lernen können, um ihre Umsätze am POS zu steigern.

Profitieren Sie von jahrzehntelanger FMCG-Erfahrung und umfassendem Experten-Know-How aus dem Pharma-Markt.

„...absolut inspirierend und lohnenswert! Sehr viel Informationen und ein hervorragender Überblick über ein breites Portfolio an Möglichem. Kompetent aufbereitet und spannend und interessant präsentiert.“

Katrin Nowitzky
Senior Trade Marketing Manager OTC,
MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG

Agenda

Termin, Ort

09.05.2019, 10–16 Uhr, Eltville



GRATIS
für Sie

Teilnehmer

Führungskräfte und Marketeers der Pharma-Industrie,
mit Schwerpunkt Freiwahl und/oder OTC

Themen

PHARMA IM WANDEL

- Kurze Übersicht über den Pharma- und OTC-Markt
- Entwicklungen und Herausforderungen im Pharma-Markt
- Vermarktung und Vermarktungstrends OTC/Apothekenmarkt

PROMOTIONTRENDS

- Promotionhebel und -mechaniken im Konsumgüterhandel
- Umsetzung in Apotheken
- Neue Wege der Emotionalisierung

INNOVATIVE POS-TOOLS

- Entwicklungen im Digitaldruck
- Integration digitaler Medien

SELL-IN IM DIGITALEN ZEITALTER

- E-Salesfolder, Bewegtbild und Apps
- Augmented Reality, Virtual Reality und NFC

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

iMi salesmarketing GmbH
Matheus-Müller-Str. 3
65343 Eltville am Rhein

Petra Berghäuser
seminar@iMi.de
+49 (0)6123 50 30-320

**Melden Sie sich gleich an
unter www.iMi.de/seminare**

Ihre Referenten



Ulrike Pattberg

Geschäftsführerin iMi Gruppe

Sammelte umfassende Erfahrungen in Produktmanagement, Vertrieb sowie in der Marketingberatung.

Thomas Alexander Liersch

Geschäftsführer iMi Gruppe

Wechselte nach langer internationaler Tätigkeit im Marketing und Vertrieb bei Kraft Foods und Nestlé in die Beratung.



Alexander Kunert

Geschäftsführer iMi salesmarketing

Verfügt über langjährige regionale, internationale Erfahrungen in Einkauf, Marketing und Vertrieb.

Dr. Andreas Erkens, PhD

Geschäftsführer Dr. Erkens Consulting

Besitzt über 20 Jahre Erfahrung im Management, Sales, Marketing und Leadership, insb. in der Pharma-Branche.



Unsere Kompetenzen

- Trade- und POS-Marketing
- Sell-in Kommunikation
- Promotion-Planung und -Durchführung
- POS-Kommunikation
- Digitale Absatzimpulse

Ausgewählte Referenzen



BAUSCH+LOMB

essity



Schwarzkopf



ROTKÄPPCHEN-MUMM

HERMES
ARZNEIMITTEL



Nestlé

FERRERO