Marketing & Sales

Pharma Marketing Excellence: Von Insights zu Impact

Erfolgreiches Pharmamarketing beginnt mit klarem Denken und endet mit spürbarem Markterfolg. Dieses Training zeigt, wie Sie Daten in überzeugende Strategien verwandeln – von der Marktanalyse über die Positionierung bis zur Umsetzung wirksamer Marketingmassnahmen.

Sie lernen, wie Sie mit strukturierten Methoden und modernen Tools – inklusive KI-Unterstützung – fundierte Entscheidungen treffen, Ihre Zielgruppen differenziert ansprechen und Strategien entwickeln, die Wirkung zeigen und gleichzeitig compliant bleiben.

Ihr Gewinn: Sie stärken Ihre strategische Marketingkompetenz, schärfen Ihr Markenverständnis und steigern die Wirkung Ihrer Marketingaktivitäten – praxisnah, systematisch, direkt anwendbar und immer mit der Kundschaft im Zentrum.

Lernziele

Nach dem Seminar...
• kennen Sie einen strukturierten Ansatz zur Entwicklung von Marketingstrategien im Pharma-Umfeld – von der Analyse bis zur Umsetzung.
• können Sie Marktsegmente und Zielgruppen gezielt priorisieren und daraus differenzierende Markenstrategien ableiten.
• sind Sie in der Lage, relevante Daten und Insights in wirkungsvolle Botschaften zu übersetzen und diese in eine kohärente Marketingplanung zu überführen.
• verstehen sie, wie KI und digitale Tools den Strategieprozess unterstützen.
• wenden sie das Gelernte in praxisnahen Übungen auf eigene Fälle an und reflektieren den Transfer in ihren Arbeitsalltag.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus dem **Produktmanagement**, die ihre strategischen und planerischen Fähigkeiten im Pharmamarketing gezielt vertiefen möchten.
Ebenso angesprochen sind **funktionsübergreifende Fach- und Führungskräfte** – etwa aus Vertrieb, Medical Affairs, Market Access oder Kommunikation – die ein vertieftes Verständnis für Marketingprozesse und strategische Markenführung in der Pharma-Industrie gewinnen wollen.

Inhalte

- Strukturierter Ansatz mit Einsatz von KI
- Kundenzentrierte Strategieentwicklung und Marktpriorisierung
- Übersetzung von Insights in wirkungsvolle Botschaften und Umsetzung
- Praktische Tools, Übungen und Austausch aus dem Pharma-Alltag

Der Kurs findet auf Deutsch mit den üblichen, im Marketing verwendeten, Anglizismen statt.

Relevanz

Im dynamischen Umfeld der Pharma-Industrie entscheidet strategische Marketingkompetenz über den Unterschied zwischen Aktivität und Wirkung.

Didaktik

Das Seminar kombiniert kurze theoretische Inputs mit praxisorientierten Übungen und Fallbeispielen aus dem Pharma-Alltag.
Die Teilnehmenden arbeiten in Kleingruppen an konkreten Aufgabenstellungen, tauschen Erfahrungen aus und entwickeln gemeinsam Lösungen, die direkt in den Berufsalltag übertragbar sind. Der Einsatz von KI-Tools veranschaulicht moderne, datenbasierte Entscheidungsfindung im Marketing.

Pharma Marketing Excellence: Von Insights zu Impact

Datum
Teil 1: Mittwoch, 18. November 2026
Teil 2: Donnerstag, 19. November 2026

Zeit
jeweils 09.00 - 17.30

Sprache
Deutsch

Art der Veranstaltung
Seminar

Ort
shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
Lageplan

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln
Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (5 Gehminuten vom Bahnhof Luzern).

Anreise mit dem Auto
Umliegend gibt es diverse Parkhäuser in der Stadt.
Am nächsten gelegen (2-4 Gehminuten): Luzerner Kantonalbank oder Parkhaus Kesselturm
weitere Möglichkeit (10-12 Gehminuten): Parkhaus Altstadt oder Bahnhofparking P3 Universität

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)
CHF 1'960 .– (für shqa Mitglieder)
CHF 2'960 .– (für Nichtmitglieder)
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Corinne Wild
+41 41 500 07 89



Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87

Dozentinnen & Dozenten



Dr. Ulrike Thull
Company Owner
Thull Consulting

Steckbrief