

# The essence: Omnichannel overview

## Omnichannel Pharma Certificate Program

The digital revolution is reshaping the pharmaceutical industry, and the omnichannel approach is essential for creating meaningful stakeholder relationships and engagements.

In this seminar you'll gain a comprehensive understanding of omnichannel engagement. Explore the key components of the "3 Cs and 1 E" equation —Customer, Content, Channel and Engagement and learn how these elements interact to create impactful strategies.

You will also be introduced to essential tools like Personas and Customer Journeys, enabling them to better understand and engage their target audience. Furthermore, the seminar will highlight the value of omnichannel approaches in building meaningful connections and driving business success.

## The essence: Omnichannel overview

Datum

**Donnerstag, 8. Mai 2025**

Zeit

**09.00 - 17.30**

Sprache

**English**

Art der Veranstaltung

**Seminar**

Ort

**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**

Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden

[Lageplan](#)

### Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

### Anreise mit dem Auto

Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

**CHF 980 .-** (für shqa Mitglieder)

**CHF 1'480 .-** (für Nichtmitglieder)

Cost per person (excl. VAT)

## Zertifikatslehrgang

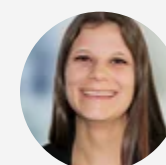
This seminar is part of the Omnichannel Pharma certificate program

## Kontaktpersonen



**Rebecca Siegmann**

[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)



**Carla Roos**

[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

## Module content

- Introduction to omnichannel
- The equation: 3 Cs and 1 E of Omnichannel: Customer + Content + Channel = Engagement
- Tools from the toolbox: Personas and Customer Journeys
- Value of Omnichannel

## Target audience

Professionals from Pharma RX/OTC, Medtech and Diagnostics:

- Brand / Product / Medical Manager
- Digital Leaders / Managers
- Chapter / Squad Leaders
- Kommunikationsverantwortliche
- Marketing-/Verkaufsleitung
- Commercial Excellence Leaders
- Sales Force Effectiveness Leaders /KAM
- Business Unit Heads

## Dozentinnen & Dozenten



**Julian Hohendorff**

Consultant & Coach

JH Consulting & Coaching

Steckbrief

