Von Marktdaten zu konkreten Massnahmen

Markdaten verstehen, interpretieren und zielgerichtet nutzen

Der Schweizer Pharmamarkt bietet eine Vielzahl an Datenquellen, die wertvolle Einblicke in Marktgeschehen, Verschreibungsverhalten und Umsatzentwicklungen ermöglichen. Wer Marktdaten richtig versteht und interpretiert, kann fundierte Entscheidungen treffen und Chancen frühzeitig erkennen.

Doch welche Marktdaten stehen überhaupt zur Verfügung? Wie werden diese erhoben und aufbereitet? Welche Aussagen lassen sich daraus ableiten und wo liegen die Grenzen der Interpretation? Und wie können unterschiedliche Datenquellen miteinander kombiniert werden, um ein umfassenderes Verständnis des Marktes zu gewinnen?

Diese und weitere Fragestellungen stehen im Mittelpunkt des Seminars **«Von Marktdaten zu konkreten Massnahmen»**.

Gemeinsam mit den Expertinnen und Experten von IQVIA erhalten Sie einen praxisnahen Überblick über relevante Marktdatenquellen im Schweizer Pharmamarkt und lernen, deren Potenzial für den Berufsalltag gezielt zu nutzen.

Hinweis: Die fachliche Expertise in diesem Seminar wird garantiert durch unseren Kooperationspartner IQVIA. Höchste Priorität hat die Vermittlung von praxisorientiertem Wissen und der Austausch von «Best Practices» gemäss Fortbildungszielen, jedoch nicht die Promotion von IQVIA Dienstleistungen.

Seminarziele

Verständnisschaffung für die folgenden Punkte des Schweizer Pharmamarktes

- Unterscheidung zwischen verschiedenen Arten von Marktforschung und deren Vor- und Nachteile
- Verstehen der vorhandenen Datenquellen von IQVIA und deren Messpunkte
- Typische Anwendungsszenarien von IQVIA Marktdaten in der Praxis (Reporting, Incentive Compensation, Messung Effektivität Salesmassnahmen, Targeting usw.)
- Diskussion weitergehender Fragestellungen und Probleme aus der Praxis (z. B. Split by Indication)

Seminarinhalt

Vorstellung
Überblick zum Schweizer Pharmamarkt

Theorie, Übersicht zu:

- Marktdatenquellen
- Marktdatenarten
- Anwendungsgebiete

Praxis

- Einführung in IQVIA - Business Intelligence Tool
- Gastreferat für den Blick aus der Praxis
- Präsentation in Gruppen
- Feedback und Verbesserungsansätze

Zielgruppe

Wer soll sich angesprochen fühlen? Für wen sind die Inhalte das richtige?

- Brand Manager
- Junior Brand Manager
- KAM

Von Marktdaten zu konkreten Massnahmen

Datum
Dienstag, 17. November 2026

Zeit
09.00 - 15.00

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 620 .– (für shqa Mitglieder)
CHF 930 .– (für Nichtmitglieder)
inkl. Mittagessen

Kontaktpersonen



Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87

Dozentinnen & Dozenten



Marko Dujak
Key Account Manager
IQVIA Schweiz AG



Oliver Fäh
Key Account Manager
IQVIA Schweiz AG



Abigail Bernasconi
Rare Disease Partner
Alexion Pharma GmbH