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

Date
Tuesday, November 17, 2026

Time
09.00 - 15.00

Language
German

Course type
Seminar

Location
shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
Map

The shqa office is located on the 1st floor

Getting There by Public Transportation
We recommend traveling by public transportation. From the Lucerne train station, it's about a 5-minute walk to the office.

Traveling by car
There are several parking garages in the city.
The closest ones (2–4 minutes' walk): Luzerner Kantonalbank or Parkhaus Kesselturm
Another option (10-12 minutes' walk): Parkhaus Altstadt or Bahnhofparking P3 Universität

Cost per person (excl. VAT)
CHF 620 .– (for shqa members)
CHF 930 .– (for non-members)
inkl. Mittagessen

Contact persons



Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87

Lecturers



Marko Dujak
Key Account Manager
IQVIA Schweiz AG



Oliver Fäh
Key Account Manager
IQVIA Schweiz AG



Abigail Bernasconi
Rare Disease Partner
Alexion Pharma GmbH