

Pharma Circle: Customer Engagement jenseits aller Silos

Haben Sie sowas ähnliches auch schon gehört? «Der Kunde gehört dem Aussendienst, aber richtig interessante Infos haben doch nur die Medicals.»

MSL und Vertrieb - zwei Aufgaben, ein Ziel?

"Medical Science Liaison (MSL) sind wissenschaftliche Berater für HCPs, welche in den medizinisch wissenschaftlichen Dialog treten, was reaktiv auch den Bereich von nicht zugelassenen Arzneimitteln tangieren kann. Der Fokus des Vertriebsmitarbeiters ist derweil die Verkaufsförderung sowie Promotion des Arzneimittels innerhalb der Zulassung sowie des Unternehmens als solches." (Quelle).

Ärztinnen und Ärzte erwarten derweil einen konsistenten Austausch mit Pharmaunternehmen – effizient und ohne unnötige Wiederholungen. Wie lassen sich interne Prozesse so gestalten, dass dies gelingt und die Compliance gleichzeitig gewahrt bleibt? Wie kann der Austausch mit HCPs gefördert werden, wenn der persönliche Zugang immer weiter eingeschränkt wird?

Beim Netzwerk-Anlass erwartet Sie ein Format aus dem angelsächsischen Raum: eine **Debatte**.

In der Debatte duellieren sich:

- **Matthias Langenfeld**, MD, PhD, Medical Lead Switzerland, IPSEN Pharma Schweiz GmbH
- **Julian Hohendorff**, Dozent für Omnichannel Engagement & von Haus aus und im Herzen ein Verkäufer

Die Rollenverteilung? Könnte Sie überraschen.

Ablauf des Netzwerk-Anlasses:

- **Impulsbeitrag & Debatte** – Matthias und Julian vertreten zwei unterschiedliche Perspektiven und liefern spannende Argumente.
- **Fachliche Diskussion** – Sie sind gefragt! Welche Argumente überzeugen, welche Erfahrungen gibt es aus Ihrem Alltag?
- **Netzwerken & Frühstück** – Vertiefen Sie die Diskussion in entspannter Atmosphäre und knüpfen Sie wertvolle Kontakte in der Branche.

Schön, wenn Sie am Netzwerk-Anlass teilnehmen und sich aktiv beteiligen. Aus der Praxis für die Praxis.

Pharma Circle: Customer Engagement jenseits aller Silos

Date

Tuesday, April 29, 2025

Time

09.00 - 11.00

Language

German

Course type

Seminar

Location

Parktower 24 - Gesellschaftsraum Panorama
Gubelstrasse 24, 6301 Zug

Cost per person (excl. VAT)

CHF 68.- (for shqa members)

CHF 98.- (for non-members)

Inbegriffen: Präsentation, Verpflegung

Contact persons



Rebecca Siegmann

+41 41 500 07 86



Carla Roos

+41 41 500 07 83

Zielgruppe

Alle shqa Alumni & Interessierten

Dozent



Dr. med. Matthias Langenfeld

Medical Lead Switzerland
Ipsen Pharma Schweiz GmbH



Julian Hohendorff

Consultant & Coach
JH Consulting & Coaching

Profile

