

saletelligence
systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96
D-33607 Bielefeld

Fon +49.(0)5 21.29 97-406
Fax +49.(0)5 21.29 97-408



saletelligence

systematische vertriebsplanung



info@saletelligence.de
www.saletelligence.de

saletelligence Kliniktag 2011 – Die neuen Qualitätsberichte effizient nutzen

- Was steht drin?
- Was hat sich geändert?
- Was kann man damit machen?
- Wie sehen die Lösungen aus?

03.11.2011, Frankfurt
09.11.2011, München

saletelligence –

Der kompetente Partner bei der Vertriebsplanung im Klinikbereich

saletelligence Kliniktag 2011 – Die neuen Qualitätsberichte effizient nutzen

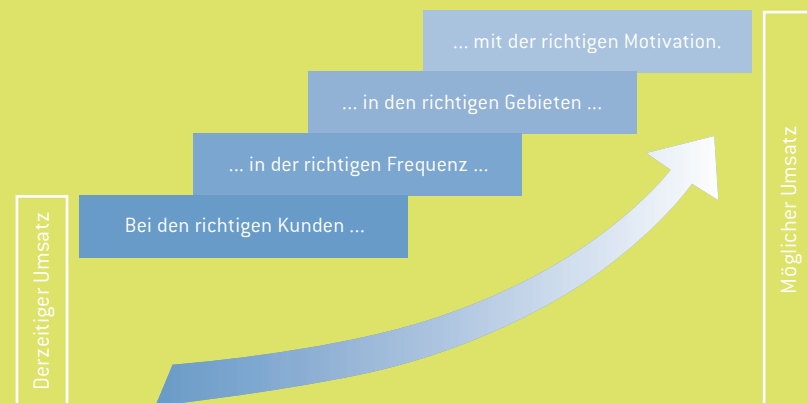
Nach dem großen Erfolg des saletelligence Kliniktages 2009 nehmen wir die Veröffentlichung der neuen Qualitätsberichte zum Anlass, erneut einen Tag rund um das Thema Klinik anzubieten.

saletelligence informiert im Rahmen der Veranstaltung aktuell zu den Inhalten der Qualitätsberichte der deutschen Akutkliniken und deren Nutzungsmöglichkeiten in der betrieblichen Praxis. Schwerpunkte bilden hier die Themen Potenzialbewertung, Targeting und Segmentierung sowie Reporting und Monitoring.

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer sowie Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing bzw. Business Intelligence aus Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und der Medizintechnik. Lassen Sie sich umfassend zur Nutzung der neuen Qualitätsberichte im Rahmen der Marketing- und Vertriebsplanung im Klinikbereich informieren und tauschen Sie sich hierzu mit Kollegen anderer Unternehmen aus!

saletelligence bietet innovative und maßgeschneiderte Lösungen für eine systematische Vertriebsplanung:

- _ Systematisches Krankenhaustargeting
- _ Kapazitäts- und Frequenzplanung
- _ Gebietsoptimierung
- _ Gestaltung von Prämiensystemen
- _ Vertriebscontrolling



” ...

Innovation und Flexibilität bei der Suche nach kundenindividuellen Lösungen sowie Sorgfalt in den Details – dies bietet saletelligence in ausgezeichneter Weise. Für Fragestellungen rund um die Vertriebsplanung ist saletelligence der ideale Partner.
Dr. Wolfgang Walter, Managing Director, Nycomed Deutschland

Zuverlässig, schnell, flexibel, up-to-date – saletelligence setzt den Top-Standard in der Vertriebsplanung. Sehr empfehlenswert!
Manfred Bernhardt, Manager Sales Effectiveness, Novo Nordisk Deutschland

Das Projekt hat uns eine ideale Datengrundlage geliefert – wir konnten sofort mit der Besuchstätigkeit starten. Qualität und Geschwindigkeit der Zielgruppenselektion haben uns erlaubt, in kürzester Zeit mit dem Markt vertraut zu werden und positive Impulse zu setzen.
Siegfried Michel, Vifor International Inc.

saletelligence Kliniktag 2011 –

Die neuen Qualitätsberichte effizient nutzen

11:00 Begrüßung

11:15 Die neuen Qualitätsberichte der deutschen Akutkliniken
(Inhalte, Aufbereitung, historischer Vergleich)

11:45 Der saletelligence Kliniknavigator 2.0 als leistungsstarkes und eigenständiges Tool
(Aufbau, Inhalte, Analysemöglichkeiten)

12:15 Mittagessen und saletelligence Infobörse

13:30 Fallzahlenbasierte Potenzialbewertung im Klinikbereich
(Nutzung der Fallzahlen, Bewertungsansatz, Segmentierung und Klassifikation)

14:15 Ist Krankenhausvertrieb wirklich Key Account Management?
(Hanno Wolfram, innov8 GmbH, Autor des ersten Fachbuches zum Pharma Key Account Management)

15:00 Kaffee und saletelligence Infobörse

15:30 Den Kunden im Blick behalten - Effektives Reporting & Monitoring
(Anforderungen, Lösungsansätze, Umsetzung)

16:00 Abschließende Worte

16:15 Ende der Veranstaltung