

## Der Pharmamarkt in Zahlen (Rx und OTC)

### Marktforschung, Datenquellen, Interpretation und Trends

Mittwoch, 13. Mai 2020, 09:00 – 17:00 Uhr

PHARMIG ACADEMY, Wien

#### Anmeldung

✓ **E-Mail:** office@pharmig-academy.at

✓ **Online:** www.pharmig-academy.at

Mit Erhalt der Anmeldebestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie diese länger als 3 Werktage nicht erhalten, kontaktieren Sie uns bitte!

**Rücktritt:** Ein gebührenfreies Storno ist bis 4 Wochen vor der Veranstaltung möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir bis 2 Wochen vor der Veranstaltung 50% und danach die volle Teilnahmegebühr verrechnen. Die Entsendung eines Vertreters zur gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Stornierungen können ausschließlich **schriftlich** entgegengenommen werden.

Die PHARMIG ACADEMY behält sich das Recht bei Ausfall eines Referenten / mangelnder Teilnehmerzahl das **Seminar** zu **verschieben oder abzusagen**. In diesem Fall entsteht kein Rücktrittsrecht oder Ansprüche seitens des Kunden.

#### Teilnehmerbeitrag

**EUR 690,-** PHARMIG-Mitglieder (exkl. MwSt)

**EUR 760,-** Regulär (exkl. MwSt)

inkl.: Seminarunterlagen, Getränke und Kaffeepausen;  
bei Ganztages-Seminaren: à la carte Menü (Café Roth)

#### Adresse & Kontakt

##### PHARMIG ACADEMY

Garnisongasse 4/4, 1090 Wien

**Alexandra Lakits** | +43 1 40 60 290 - 42

alexandra.lakits@pharmig-academy.at

**Georgina Novak** | +43 1 40 60 290 - 43

georgina.novak@pharmig-academy.at



#### Seminar

## Der Pharmamarkt in Zahlen (Rx und OTC)

### Marktforschung, Datenquellen, Interpretation und Trends

Mittwoch, 13. Mai 2020, 09:00 – 17:00 Uhr

PHARMIG ACADEMY, Wien

#### Fokus

- ✓ Österreichischer und internationaler Marktüberblick
- ✓ Distributionskanäle / IQVIA Quellen
- ✓ Regional Statistik Österreich (RSÖ)
- ✓ Der Retailmarkt (DPMÖ Next Level)
- ✓ Der Apothekenmarkt im Sell-Out (Pharma-Trend bzw. OTC Offtake)
- ✓ Der Krankenhausmarkt (DPMÖK)
- ✓ Die österreichische Ärztelandschaft (OneKey™)

## Ihr Nutzen

Mitarbeiter in der Pharmaindustrie sind laufend mit Zahlen, Analysen und Statistiken konfrontiert. Eine der häufigsten Quellen sind die Daten, die IQVIA Austria standardmäßig erhebt und aufbereitet.

Im Zuge dieses Seminars widmen wir uns ausgewählten Pharmamarktdaten im Detail und werden Ihnen anhand von Praxisbeispielen nahebringen, wie Sie diese lesen, verstehen und effizient für sich nützen können. Gängige Begriffe – wie z.B. Gebietsanteil, Therapiegruppenumsatz, Potentialbestimmung, Konkurrenzanalyse etc. – werden in Theorie & Praxis erklärt und steigern somit Ihr Wissen und Verständnis für den sicheren Umgang mit dem Datenmaterial.

## Referent



**Mag. Stefan Baumgartner**  
Head of Sales and Client Service,  
IQVIA Österreich

Umfangreiche Erfahrung in Marktanalyse, Expertise in verschiedenen Indikationen und Kenner des österreichischen Pharmamarkts.



**Dr. Karin Komposch, MSc.**  
Head of Consulting, IQVIA Österreich

Expertin für Onkologie und Biosimilars. Umfassende Erfahrung im Bereich in Commercial und Salesforce Effectiveness und allen Themen rund um Daten und Dateninterpretation.

## Seminarinhalt

- ✓ **Österreichischer und internationaler Marktüberblick**
- ✓ **Distributionskanäle / IQVIA Quellen**
  - Erläuterung der Vertriebswege und Erfassung durch IQVIA
- ✓ **Regional Statistik Österreich (RSÖ)**
  - Inhalte, Anwendungsempfehlung & Praktische Beispiele
- ✓ **Der Retailmarkt / Der pharmazeutische Markt Österreich (DPMÖ Next Level)**
  - Inhalte, Anwendungsempfehlung & Praktische Beispiele
- ✓ **Der Apothekenmarkt im Sell-Out / Pharma Trend bzw. OTC Offtake**
  - Inhalte, Anwendungsempfehlung & Praktische Beispiele
- ✓ **Der Krankenhausmarkt – Der pharmazeutische Markt Österreich Klinik (DPMÖK)**
  - Inhalte, Anwendungsempfehlung & Praktische Beispiele
- ✓ **Die österreichische Ärztelandschaft (OneKey™)**
  - Inhalte, Anwendungsempfehlung & Praktische Beispiele
- ✓ **Fragen und Diskussion**

### Zielgruppe

Mitarbeiter in Pharmaunternehmen, welche mit IQVIA-Datenmaterial arbeiten

- ✓ Außendienst
- ✓ Executive Assistance
- ✓ Finanzen
- ✓ Key Account Management
- ✓ Marketing & Sales
- ✓ Medical Department