

Die Schwerpunkte des Seminars:

- **Verhaltensökonomie**
Wie Menschen sich verhalten, Dinge bewerten und Entscheidungen treffen
- **Der Wandel im Gesundheitswesen**
Was sich ändert im Gesundheitswesen und welche Herausforderungen entstehen dadurch
- **Patienten besser verstehen**
Wie Marktforschung im medizinischen Umfeld gestaltet werden muss, um wertvolle Patienten-Insights zu erhalten
- **Beispiele für Patienten-/Kunden-Insights**
Inkontinenz, Blutdruck, Wunden, ...
- **Kommunikation mit Patienten als Kunden**
Die Umsetzung in ein Marketingkonzept
- **Kommunikationsbeispiele**
Internet, Anzeigen, B2B-Information, ...
- **Workshop(s)**
Gruppenarbeit – Anwendung der gewonnenen Erkenntnisse auf Fallbeispiele und/oder für die Teilnehmer relevante Marktsegmente
- **Die Umsetzung im Unternehmen**
Eine neue Herangehensweise erfordert Bereitschaft zur Veränderung im Denken und Handeln