

# SALETELLIGENCE Kliniktag 2016

Neue Lösungen für mehr Markttransparenz  
und optimale Vertriebssteuerung im Krankenhaus

2. Juni 2016, Hilton Munich Airport  
7. Juni 2016, Hilton Frankfurt Airport



## HIERZU BEKOMMEN SIE EINBLICKE:

- Qualitätsberichte der Krankenhäuser optimal nutzen – für die gesamte DACH-Region
- „CustomerConnect“ – ein neues Tool zur schnellen Kombination und Analyse von Fallzahlen, internen Umsatz- und Stammdaten mit zusätzlichen CRM-Funktionen
- Verbrauchsdaten von Medizinprodukten und Hilfsmitteln aus dem neuen Krankenhauspanel der GfK
- Möglichkeiten des aktiven Key Opinion Leader-Managements
- Anwendungsbeispiele aus Unternehmen



**JETZT ANMELDEN:** <http://kliniktag.saletelligence.de>

Die Teilnahme ist kostenfrei. Die Agenda finden Sie auf der nächsten Seite.

**Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!**



SALETELLIGENCE.COM

# SALETELLIGENCE Kliniktag 2016

## AGENDA

### AB 9:30 EMPFANG UND REGISTRIERUNG

#### 10:30 BEGRÜSSUNG UND VORSTELLEN DER AGENDA

Sven Potthoff, Geschäftsführer und Gründer, SALETELLIGENCE

#### 10:45 DER SALETELLIGENCE KLINIKNAVIGATOR – UNSER TOOL ZUR ANALYSE DER KLINIK-QUALITÄTSBERICHTE 2014

- Erweiterte Datenbasis
- Zusätzliche Analysefunktionen sowie geografische Darstellungen
- Verfügbarkeit für die gesamte DACH-Region

Tim Strauch, Senior Consultant, SALETELLIGENCE

#### 11:30 CUSTOMERCONNECT: EIN TOOL ZUR VERKAUFUNTERSTÜTZUNG IM KLINIKVERTRIEB

- Analyse indikationsspezifischer Potenziale und Ausschöpfungen
- Unterschiedlichste Analyseebenen (z.B. Verkaufsgebiete, Einkaufsgemeinschaften, Kliniken)
- Integration verschiedener CRM-Funktionalitäten
- Variable Entlohnungsbestandteile darstellen

Jürgen Hain, Health Service Manager, Smiths Medical Deutschland GmbH

Sven Potthoff, Geschäftsführer und Gründer, SALETELLIGENCE

### 12:30 GEMEINSAMES MITTAGESSEN

#### 14:00 DAS GFK-HOSPITALPANEL - NEUE TRANSPARENZ IM MEDIZINISCHEN SACHBEDARF

- Aufbau und Grundlagen
- Artikelklassifikation und Produktmerkmale
- Leistungsportfolio und Anwendungsbeispiele

Felix Pintgen, Global Director Health & Medical, GfK

#### 14:30 DAS HOSPITALPANEL IM EINSATZ

- Potenziale ermitteln
- Zielgruppen bestimmen

Yvonne Guthier, Director Business Development, SALETELLIGENCE

### 15:00 NETWORKING BREAK MIT KAFFEE UND TEE

#### 15:20 MOBILES GEBIETSMANAGEMENT FÜR DEN AUSSENDIENST

- Datentransparenz mit Apps
- Lösungen im Praxiseinsatz

Alexander Wittke, Geschäftsführer und Gründer, SALETELLIGENCE

#### 15:50 KEY OPINION LEADER-MANAGEMENT – RANKING DER RELEVANTEN ENTSCHIEDER

- KOL ermitteln und profilieren
- Daten aufbereiten und visualisieren

Andreas Palenga, Business Analyst, Actelion Pharmaceuticals Deutschland GmbH

Dr. Elke Rübenkamm, Director Business Development, SALETELLIGENCE

#### 16:20 ZUSAMMENFASSUNG DES TAGES

### 16:30 ENDE DER VERANSTALTUNG