

# Multichannel Marketing Expertclass



## Multichannel Marketing Expertclass

Multichannel marketing lijkt wel het woord van het jaar in de health care industrie. Iedereen praat er over, maar hoeveel organisaties in de branche houden zich er ook echt mee bezig? En hoe succesvol is dat dan eigenlijk? Welke organisatorische competenties vraagt multichannel marketing in de health care? Wat valt er te leren van andere branches die al verder zijn op dit gebied?

De NXT Pharma Marketing Academy biedt de eerste Expertclass multichannel marketing die specifiek op de Pharma en Medical Devices gericht is met een hoog kwalitatief en diepgaande leergang. Met toonaangevende sprekers, succes cases van buiten en binnen de Pharma, en concrete vertaling naar de toepassing op de eigen situatie.

### Vragen als basis voor de leergang

Gedurende de leergang geven we antwoorden op vragen als:

- Hoe ontwikkel je op een gestructureerde manier een geïntegreerde multichannel aanpak?
- De arts en patiënt centraal is mooi, maar hoe koppel ik daar mijn producten en diensten aan?
- Hoe bepaal ik wat de beste kanalenmix is voor mijn doelgroepen?
- Ik wil een beter effectiviteit van mijn salesforce. Sales zonder salesforce, hoe doe ik dat?
- Wat heb ik aan middelen en organisatie nodig om succesvol te zijn?
- Hoe ga ik dan met compliance om binnen mijn campagnes?
- Ik ken de theorie wel, maar hoe kan ik die echt praktisch en succesvol toepassen binnen mijn eigen organisatie?
- Hoe kan ik aan mijn management aantonen dat inzet van multichannel marketing echt resultaat oplevert?

### Voor wie?

De Expertclass is specifiek gericht op (digitale) marketeers en product/brand managers voor wie multichannel marketing een belangrijk aandachtsgebied is en die het daarom echt in de vingers moeten hebben.

### Indeling

Elke cursusdag volgt dezelfde opbouw:

- Trends & ontwikkelingen
- Theoretisch kader
- Best practices andere markten
- Best practices binnen Pharma
- Werken aan de eigen case

In de laatste cursusdag wordt uitgebreid aandacht besteed aan de realisatie en implementatie binnen de eigen organisatie. Een telefonische intake voorafgaand aan de leergang maakt onderdeel uit van het programma.

### Eigen plan ontwikkeling & toepassing

Tijdens de leergang wordt intensief gewerkt aan de eigen case. Aan het einde van de leergang heeft elke deelnemer de basis gelegd voor een eigen multichannel touchpoint plan. In een persoonlijke coaching sessie binnen de eigen organisatie wordt deze aangescherpt voor implementatie.

### Opleidingsondersteuning

Deelnemers aan de Expertclass krijgen als onderdeel van de leergang de beschikking over:

- De NXT Pharma digitale leeromgeving met artikelen en readers
- Het boekenpakket met o.a. 'Cross Channel Excellence' van Mike Hoogveld (gastspreker) en 'When Digital becomes Human' van Steven van Belleghem
- Lidmaatschap van de NXT Pharma LinkedIn expertgroep

### NIMA Accreditatie

De NXT Pharma Expertclass is een post HBO onderwijsprogramma. De Expertclass is door het NIMA geaccrediteerd met 20 SMP (Senior Marketing Professional) PE punten.

### CRKBO geregistreerd

NXT Pharma is als onderwijsinstelling geregistreerd bij het Centraal Register Kort Beroepsonderwijs (CRKBO).



### Dag 1: Check

- Trends & ontwikkelingen
- Visie, Missie, Strategie
- Cross Channel Excellence
- Organisatorische consequenties

### Dag 2: Customer

- Klantcentrisch denken en doen
- Persona ontwikkeling
- Inzet van de Customer Journey
- Profiling: welke data heb ik nodig?
- Best practices (binnen/buiten Pharma) & workshop

### Dag 3: Content

- Contentmarketing principes storytelling & storyliving
- Trust & Engagement bij artsen
- Voorwaarden voor waarde creatie
- Rekening houden met CGR richtlijnen
- Best practices (binnen/buiten Pharma) & workshop

### Dag 4: Channels

- Definitie en overzicht kanalen
- Closed Loop Marketing methodiek
- Sales zonder salesforce
- Multichannel keuzes en consequenties
- Best practices (binnen/buiten Pharma) & workshop

### Dag 5: Campaigns

- Campagnedoelen & strategie bepalen
- Campagnes opzetten en uitvoeren
- Klant, content en kanalen synergie
- Planning & bijsturing
- Best practices (binnen/buiten Pharma) & workshop

### Dag 6: Capabilities

- ROI bepaling
- Meten, rapporteren, bijsturen
- Optimalisatie, tools & technieken
- Best practices (binnen/buiten Pharma) & workshop
- Basis plan voor eigen case/campagne (individueel)

### Coaching sessie

Gedurende een persoonlijke coaching sessie op de eigen locatie, wordt de eigen case verder vormgegeven.



## Kerndocenten



### Rutger van der Lee

Marketing, strategie & innovatie consultant  
Partner Px Healthcare  
Eigenaar NXT.Today innovation agency



### Roderick den Daas

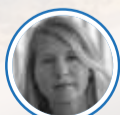
Multichannel marketing expert  
Strateeg bij ValueProof  
Eigenaar Yessence Marketing

## Andere docenten



### Mike Hoogveld

Schrijver 'Cross Channel Excellence'  
Partner Holland Consulting Group



### Chantal Verweij

Oprichter innovatie & communicatieburo  
7causes



### Tom Zoethout

Senior Consultant bij Internet Marketeers & Bureau ValueProof



### Stephan Fellingner

Mede-initiatiefnemer "De Zaak van Vertrouwen"  
Bestuursvoorzitter SpinAwards  
Eerste Online Mediaman van het jaar

## Contact, additionele informatie & aanmelden

NXT Pharma  
Churchillaan 35  
2012 RN Haarlem  
Tel: +31 23 205 23 77  
info@nxtpharma.com  
www.nxtpharma.com

## Opleidingslocaties:

- Pinnacle Tower  
Muiderstraat 1, Amsterdam
- Postillion Hotel  
Baan van Fectio 1, Bunnik
- Landgoed De Horst  
De Horst 1, Driebergen