

CAS Health Care Marketing 2025

Termine, Fragen und Antworten



1. Welche Inhalte werden vermittelt?
2. Wann, wo und mit welchen Referenten startet der nächste CAS?
3. Wie setzen sich die Teilnehmer zusammen?
4. Was sagen frühere Teilnehmer zum Kurs?
5. Was sind die Highlights des Kurses?
6. Was mache ich, wenn ich nicht an allen Terminen teilnehmen kann?
7. Wer ist mein Ansprechpartner für inhaltliche Fragen?
8. Wo kann ich mich anmelden?

1. Inhalte im Überblick

Modul 1: Besonderheiten und Akteure im Gesundheitsmarkt

- **Strategische Marktumfeldanalyse:** Porter-Industrieanalyse, Stärken- und Schwächenanalysen, Marktsegmentierung und Zielmarktauswahl
- **Schweizer Gesundheitssystem:** Zentrale Institutionen, Verbände und Prozesse im Gesundheitssystem. Vergütungssysteme TARMED/TarDOC, DRG, SL und MiGel
- **Strategische Positionierung:** Marketing-Mix inkl. Preis- und Produktpolitik
- **Trend & Innovation Sessions:** AI Tools und neue Managementansätze
- Praxisorientierte Strategiefallstudie und Socializing Events

Modul 2: Marketingkommunikation im Gesundheitswesen

- **Management-Tools:** Wirkungsvolle Omnichannel-Kom-Strategien, Marketingpläne und Agenturbriefings
- **Werberecht:** Nach Medizinprodukteverordnung (MepV), Arzneimittelwerbung (AMW) und Medizinalberufegesetz.
- **Digitale Kommunikations-Tools für Fach- und Publikumswerbung:** SEO, Search Engine Ads und Email-Marketing. Demand Generation via Social Media und Inbound Marketing. eCommerce und Online-Shops.
- **Kommunikationsinhalte:** Story-Telling, Content Marketing und Krisenkommunikation.
- **Innovationen und Best Practices in Health AI**
- Coachings/Präsentationen zu individ. Marketingplänen
- Socializing mit Teilnehmenden, Gastreferenten

2. Terminplan Modul 1 Besonderheiten im Gesundheitsmarkt

Fokus 'Healthcare Marketingstrategie'

Modul 1: Gesundheitsmarkt und strategisches Health Care Marketing

| Zeit | | | Ort | Inhalte |
|------|--------|---------------|----------------------|--|
| DO | 21.08. | 13:00 – 22:00 | Hotel & Übernachtung | <ul style="list-style-type: none"> • Begrüssung und gemeinsames ZNacht • Healthcare Märkte, Dr. J. Haarmann (JH) • Strategische Marktanalysetools, JH • Gesundheitssystem I & II: Dr. C. Napierala • Vergütungssysteme: Dr. A. Falamischia & S. Beaud • Gesundheitssystem II: Dr. C. Napierala • Segmenting & Targeting: JH • Strategische Positionierung: J. Buro • AI Tools: S. Hauser • VidCasts & Gruppen-Coachings • Abschluss-Apéro Modul 1 |
| FR | 22.08. | 08:30 – 17:15 | Hotel | |
| FR | 05.09. | 08:30 – 17:15 | Winterthur | |
| SA | 06.09. | 08:30 – 12:30 | Online | |
| DI | 09.09. | 18:30 – 21:00 | Online | |
| FR | 19.09. | 08:30 – 17:15 | Winterthur | |
| SA | 20.09. | 08:30 – 12:30 | Online | |
| FR | 03.10. | 08:30 – 18:00 | Zürich | |

Ersatztag

| | | | |
|----|--------|---------------|--------|
| MO | 22.09. | 18.30 – 21:00 | Online |
|----|--------|---------------|--------|

2. Terminplan Modul 2 Marketing im Gesundheitswesen

Fokus 'Healthcare Marketingkommunikation' Omnichannel & AI

Modul 2: Digitales Health Care Marketing

| Zeit | | | Ort | Inhalte |
|------|--------|---------------|------------|--|
| DI | 21.10. | 18:30 – 21.00 | Online | <ul style="list-style-type: none"> • Intro Marketing-Mix und MarKom, JH • MarKom-Prozess & Agentur-Briefing, S. Matthieu • SEA & Social Media Demand, N. Skulea • Digital Marketing Strategy • Werberecht Pharma, Dr. S. Seitz • Werberecht MedTech, Dr. P. Schmidt • Omnichannel-Marketing für Rx, B. Bürki • Content Mktg & Story-Telling, Dr. A. Merdzanovic • Krisenkom.: A. Eigenmann & K. Schubert • AI, Research & Corporate Insight Talks • VidCasts & individuelle Coachings • Abschluss-Dinner |
| FR | 24.10. | 08:30 – 17:15 | Winterthur | |
| SA | 25.10. | 08:30 – 12:30 | Online | |
| FR | 07.11. | 08:30 – 17:15 | Winterthur | |
| SA | 08.11. | 08:30 – 12:30 | Online | |
| MO | 17.11. | 18:30 – 21:00 | Online | |
| FR | 21.11. | 08:30 – 17:15 | Zürich | |
| SA | 22.11. | 08:30 – 12:30 | Online | |
| FR | 05.12. | 08:30 – 22.00 | Winterthur | |

Neben den Präsenztagen beinhaltet der Kurs Apéros zum Socializing und individuelles Coaching.

Ersatztag

| | | | |
|----|--------|----------------|--------|
| Di | 25.11. | 18:30 – 21.00h | Online |
|----|--------|----------------|--------|

3. Wie setzen sich die Teilnehmenden zusammen?

Seit 2018: Pharma, MedTech und Kliniken

abbvie

 NOVARTIS

Dermapharm

zur Rose

Similasan

Lonza



 FRESENIUS
KABI

Takeda

 admedics
ADVANCED MEDICAL SOLUTIONS

janssen
PHARMACEUTICAL COMPANIES
or *Johnson-Johnson*

cosanum
Der Gesundheitslogistiker.

Johnson & Johnson
MEDICAL DEVICES COMPANIES

 DASCOLI
PHARMA

zeller 

 LABATEC
- Valuing People. Science. Life -

balgristapotheke

CODAN

 ZIMMER BIOMET

USZ
Health
Innovation
Hub

medbase

 BETHANIE
Privatklinik

bichsel Laboratorium
Dr. G. Bichsel AG, CH-3800 Interlaken

 EMH Media
SCHWEIZERISCHER ÄRZTEVERLAG
EDITIONS MEDICALES SUISSES

MATHYS 

 Medtronic

 KELLER
MEDICAL

 KJPD
Kinder- und Jugendpsychiatrische Dienste St. Gallen

UROCLINIC
Spezialärzte für Urologie

fachwerk

PHILIPS

 MÖLNLYCKE
HEALTH CARE

 livinguard

sanitas

 Stadt Zürich
Stadtspital Triemli

 mecaso
Media Care Solutions

arud
Zentrum für Suchtmedizin

Lamprecht
because we care

 swisscom

TELE
ZÜRICH

Spital Bülach 

PDAG
Für Ihre psychische
Gesundheit

zhaw School of
Management and Law

4. Was sagen frühere Teilnehmer zum Kurs?

CAS Alumni



«Der CAS Health Care Marketing vermittelt einen tiefen Einblick in die Welt des Schweizer Gesundheitswesens und seine Tücken. Theoretische Marketingansätze werden mit der Praxis im MedTech / Spitalumfeld verbunden. Spannend bis zum Schluss.»

Benjamin Baur, Market Development Manager Mölnlycke



«Ich fand die vier intensiven Monate sehr spannend, konnte super profitieren und glaube, dass ich nun ein gutes Grundlagenwissen habe. Den CAS habe ich schon einer Arbeitskollegin weiterempfohlen.»

Melina Nigg, Product Manager, Fresenius Schweiz



«Dieser CAS hat mich beim Wechsel in die Pharmaindustrie unterstützt. Im Kurs wurden die Möglichkeiten und Grenzen des digitalen Marketings im regulierten Gesundheitswesen aufgezeigt. Im Leistungsnachweis habe ich den Omnichannel Marketingplan erarbeitet, den ich nun im Tagesgeschäft umsetze. Das ist Praxisnähe!»

Marc-A. Senn-Blum, Brand Lead Infectious Diseases, AstraZeneca AG Switzerland

Bewertung der Teilnehmerzufriedenheit am Ende des CAS Health Care Marketing:

9.0 – 9.3 von 10

5. Was sind die Highlights des Kurses?

Direkte Praxisvernetzung, interdisziplinär, persönlich

- Teilnehmende und Referenten aus lokaler Pharma, MedTech und Kliniken
- Interaktive Kurstage und 1:1 Coachings
- Marketing-Fallstudien zu lokalen Marktführern
- Entwicklung eigenen Marketingplans
- Exklusive Unternehmensinsights
- CAS Research & Corporate Insight Days
- Grosses Netzwerk im Schweizer Gesundheitswesen



6. Was mache ich, wenn ich nicht an allen Terminen teilnehmen kann?

Teilnahmebedingungen und Leistungsnachweise

- Für den erfolgreichen Kursabschluss ist neben zwei Leistungsnachweisen eine **Teilnahme an 80% aller Kurstagen** erforderlich.
- Sollten die 80% nur knapp verfehlt werden, so kontaktieren Sie bitte den Studiengangleiter, um mögliche Lösungen (z.B. Ersatzarbeit) zu evaluieren.
- **Leistungsnachweis I** ist eine Marketingstrategieanalyse in einer Kleingruppe zu einem in der Schweiz tätigen Healthcare Unternehmen
- **Leistungsnachweis II** ist ihr individueller Marketingplan

7. Wer ist mein Ansprechpartner für inhaltliche Fragen?

Studiengangleiter: Dr. Jens Haarmann



"Wir konnten mit diesem CAS ein stark anwendungs-orientiertes Marketing- und Management-Boot Camp für Health Care Marketers kreieren."

Die Kursthemen basieren auf eigenen Healthcare Erfahrungen als Marketingleiter sowie aktuellen, internationalen Marketing Practices und Trends.«

Seit 2017



Dozent für Product Mgt und Health Care Marketing

2014 - 2017



General Manager & Founder

2011 - 2014



Manager Global Marketing Audiologie

2010 - 2011



Venture Consultant MedTech

2005 - 2010



Business Unit Manager Marketing & Sales

1998 - 2005



Dr. / Lic. oec.

8. Wo kann ich mich anmelden?

Online-Anmeldeformular (hierzu werden CV und Diplome gebraucht)

<https://www.zhaw.ch/de/sml/weiterbildung/anmeldeformular-cas-agm/>

Bzw. über die Kurs-Website (am Ende der Seite):

<https://weiterbildung.zhaw.ch/de/school-of-management-and-law/programm/cas-health-care-marketing.html>

Early-Bird-Reduktion: Siehe CAS Website

Anmeldeschluss: Siehe CAS Website

Plätze werden in der Reihenfolge des Eingangs reserviert.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne per Email oder Telefon zur Verfügung
Kontakt: jens.haarmann@zhaw.ch



zh
aw

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of
Management and Law



Dr. Jens Haarmann

Dozent für Marketing
Fachstelle für
Product Management

Telefon: +41 58 934 61 52
Mobile: +41 79 792 29 33
jens.haarmann@zhaw.ch
www.zhaw.ch/sml

Theaterstrasse 17, Postfach
8401 Winterthur, Schweiz

zh
aw School of
Management and Law