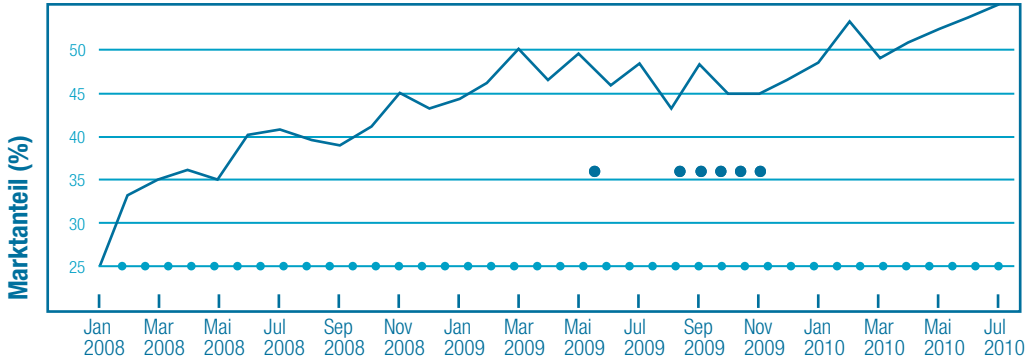


Situation: Hämatologischer Spezialmarkt



- Echtarzttraining
- klassischer Marketing- und Vertriebmix

- zweites Präparat im Markt
- signifikante Wettbewerberreaktion nach Erreichen von 50% Marktanteil
- spezialisiertes Trainingskonzept für ID und AD, entwickelt von Auftraggeber und Business School München

Ergebnis:

Die Kombination von Kundenanalyse, Strategievalidierung, anspruchsvoller Trainingsmethodik und Crossfunktionalität der Teilnehmenden sichert den Markterfolg.