

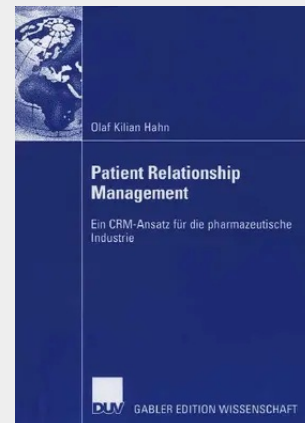
Patient Relationship Management

Ein CRM-Ansatz für die pharmazeutische Industrie

Die zunehmende Mündigkeit der Patienten führt zu einer stärkeren Einflussnahme der Versicherten auf Therapieentscheidungen. Als Mitentscheider in Therapiefragen und somit auch hinsichtlich der Verschreibung eines Medikaments müssen auch Patienten als Zielgruppe in die Marketingaktivitäten eines pharmazeutischen Unternehmens eingebunden werden. Insbesondere bei chronisch Kranken bietet es sich an, durch ein Kundenbeziehungsmanagement eine langfristige Beziehung zwischen pharmazeutischem Unternehmen und Patienten aufzubauen.

Unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland entwickelt Olaf Kilian Hahn einen Patient Relationship Management-Ansatz für chronisch Kranke und somit für den Markt verschreibungspflichtiger Arzneimittel. Außerdem überprüft er anhand einer empirischen Untersuchung den Einfluss von über die Bereitstellung von Arzneimitteln hinausgehenden Zusatzleistungen auf die Patientenbindung bei Diabetikern.

Unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland entwickelt Olaf Kilian Hahn einen Patient Relationship Management-Ansatz für chronisch Kranke und somit für den Markt verschreibungspflichtiger Arzneimittel. Außerdem überprüft er anhand einer empirischen Untersuchung den Einfluss von über die Bereitstellung von Arzneimitteln hinausgehenden Zusatzleistungen auf die Patientenbindung bei Diabetikern.



94,99 €

88,78 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783835002890

Medium: Buch

ISBN: 978-3-8350-0289-0

Verlag: Deutscher Universitätsverlag

Erscheinungstermin: 24.02.2006

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 2006

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 481 g

Seiten: 350

Format (B x H): 148 x 210 mm

