

Medical Advisor Workshop

Intensivtraining für Pharma-Professionals

Die Themen

- Die neuen Trends kennen
- Anfragen schnell und effektiv beantworten
- Nebenwirkung beobachtet: Was man tun sollte
- Marketingkollegen unterstützen
- Überzeugend kommunizieren
- Experten, Key Opinion Leader, Advisory Boards

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare Marketing,
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Ziel des Seminars

Professionelle Medical Advisors, Med.-Wiss.-Mitarbeiter und medizinische Fachreferenten sind für das Realisieren des vollen medizinischen und wirtschaftlichen Potenzials eines Arzneimittels von entscheidender Bedeutung.

Sie übernehmen die medizinisch-wissenschaftliche Betreuung von Produkten und unterstützen das Marketing. Sie bearbeiten Anfragen von Ärzte- und Patientenseite und helfen bei der Entwicklung von Broschüren, Anzeigen, Foldern, Newslettern und anderen Unterlagen. Ihr Feedback von Kongressen und Experten hilft dem Unternehmen, die aktuellen Trends zu berücksichtigen und den Stellenwert und das Nutzen-Risiko-Verhältnis eigener Produkte angemessen und wirkungsvoll zu kommunizieren.

Dieses Training aktualisiert und ergänzt das dafür erforderliche praktische Know-how.

Teilnehmerkreis

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere sind

- Medical Advisor
- Med.-Wiss. Mitarbeiter
- Med. Fachreferenten
- Medical Marketing Manager

mit und ohne Berufspraxis angesprochen.

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter,
Healthcare Marketing,
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Dr. med. Günter Umbach hilft als Trainer und Berater Führungskräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen. Sie profitieren von seinen Erfahrungen in der Pharma-Industrie als Medical Advisor, Produktmanager, Informationsbeauftragter, Medical Director und Marketing Director.

Er ist Autor der Bücher "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business" und "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen".

Newsletter und Tipps auf:
www.umbachpartner.com.

Ihr Vorteil

Bringen Sie zum Workshop Konzepte mit, die vor Ort besprochen werden sollen.

Methodik

- lösungsorientiert
- ergebnisorientiert
- praxisnah

Umfassendes Know-How in 2 Tagen!

Ihr Programm für beide Tage im Überblick

Einleitung und Überblick

- Aufgaben des Medical Advisors
- Rechtliche Grundlagen
- Heilmittelwerbegesetz (HWG)
- Arzneimittelgesetz (AMG)
- Regelwerke der pharmazeutischen Unternehmen (Pharma-Kodex, AKG)

Dokumente im Alltag

- Pflichttexte: Warum und wo platzieren?
- Investigator Initiated Trials (ITT)
- Anwendungsbeobachtungen (AWB)
- Nicht-interventionelle Studien (NIS)

Die neuen Trends kennen

- Literaturrecherche
- Vorteile des Internets
- Kongresse
- Experten
- Newsletter
- Der Karton in der Arztpraxis

Anfragen schnell und effektiv beantworten

- Schriftliche Antworten
- Telefonische Antworten
- Nebenwirkung beobachtet: Was man tun muss
- Musterbriefe und Textbausteine

Marketingkollegen unterstützen

- FAQs erstellen
- Die Marke stärken
- Wirkungsvolle Gesprächsleitfäden schreiben
- Was man bei Foldern beachten sollte
- Rollenspiele zum Trainieren
- Produktmanager vor irreführender Werbung bewahren

Überzeugend kommunizieren

- Ausdrucksmöglichkeiten: Die ganze Bandbreite nutzen
- Verbale und visuelle Optionen für eine Botschaft
- Die Macht der Sprache: Von Beginn an Einklang beim Vokabular
- Welche Worte sollte ich verwenden, welche eher vermeiden?
- Die Sprache des Arztes sprechen

Externe Kommunikationskanäle

- Scientific Leader
- Advisory Boards
- Veranstaltungen
- Publikationen
- Internetpräsenz, SEO, Social Media
- Fachpresse
- Unterstützung des Außendienstes
- Telefon
- Patientenselbsthilfegruppen

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

Medical Advisor Workshop

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**
■ **Tagungs-Nr. 12 10 200**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

15.-16. Oktober 2012 in Köln

1. Tag: 9.30-17.00 Uhr; 2. Tag 8.30-16.30 Uhr

Ameron Hotel Regent

Melatengürtel 15 · 50933 Köln

Tel. +49 221 5499-0 · Fax +49 221 5499-998

■ **Gebühr:**

€ 1.490,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.

Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Workshop und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Dr. C. Michaela Gottwald

Bereichsleiterin Pharma

Tel. +49 6221 500-610

m.gottwald@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.