

Aufbauwissen für MSL

Modulares Kurskonzept für die praktische MSL-Arbeit

Erfahrene Referenten
aus der MSL-Praxis

KURS 1: PROJEKT- MANAGEMENT

- KOL-Management
- Veranstaltungen
- Medical Education
- Workshop –
Networking

KURS 2: STUDIEN & STATISTIK

- Überblick Studien
- Interpretation
Studiendaten
- Rechtstipps
Studien-
kommunikation
- Workshop –
Statistik

KURS 3: KOMMUNIKATION & INFORMATION

- Medizinische
Anfragen
- Basics R&D, RA,
PV & QA
- Rechtstipps HWG
& Kodizes

IHRE REFERENTEN

Dr. Dinah Murad
med2market

Dr. Peter Nacke
Novartis Pharma AG

Dr. Alexander Henke
GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG

Maren Lampl
Celgene GmbH

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus

PD Dr. Sigbert Jahn
Sanofi-Genzyme

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus

Dr. Stefanie Ritterhoff
STADAPHARM GmbH

Ihre Referenten

Dr. Alexander Henke

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG, München

Medical Advisor

PD Dr. Sigbert Jahn

Sanofi-Genzyme, Neu-Isenburg

Medical Director GSA

Maren Lampi

Celgene GmbH, München

Senior Medical Advisor

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack

Vogelsang, Köln-Bayenthal

Rechtsanwalt und Partner

Dr. Dinah Murad

med2market, Tübingen

Consultant für Scientific- und Medical-Marketing

Dr. Peter Nacke

Novartis Pharma AG, Basel, SWITZERLAND

Global Medical Information Director,

Global Medical Affairs

Dr. Stefanie Ritterhoff

STADAPHARM GmbH, Bad Vilbel

Medical Advisor

Kurs 1:

Projektmanagement

05.05.2021 & 15.12.2021

KOL-Management

Dr. Dinah Murad, Peter Nacke

- Identifizierung
- Leadership im Gespräch
- Kooperationen mit
 - Meinungsbildnern
 - Verordnern aus der Praxis
- Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften

Veranstaltungen

Dr. Dinah Murad, Peter Nacke

- Kongresse
- Advisory Board
- Vortragsveranstaltungen

Medical Education

Dr. Dinah Murad, Peter Nacke

- Wie erreiche ich die Zielgruppe?
- Infotainment – Auch in der Medizin
- Tricks für Sie als Trainer
- „Neue“ Medien: e-Learnings, virtuelle Trainings, Präsenztrainings

Workshop Networking

Dr. Dinah Murad, Peter Nacke

Üben Sie im Workshop die Kommunikation und den Umgang mit Ihren Netzwerkpartnern und trainieren Sie „schwierige“ Situationen.

Akkreditierte Weiterbildungen für MSL

- Unser Kurskonzept ermöglicht Ihnen, Ihre Weiterbildung individuell zu planen. Buchen Sie entweder einzeln Ihre Wunschkurse oder updaten Sie sich umfassend mit dem Besuch aller drei Aufbaukurse.
- Wir sind stolz, dass die PharmaTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat „Pharmatrain Center“ verliehen hat.

Kurs 2: Studien & Statistik 06.05.2021 & 16.12.2021

Überblick Studien

Maren Lampl

- Klinische Studien
- NIS
- Register

MSL-Aufgaben innerhalb von Studien

Maren Lampl

- Schnittstellenmanagement
 - CRO
 - Zentrum
 - Inhouse
- Zentren: Identifikation und Begleitung
- Kommunikation mit Prüfern

Rechtlicher Rahmen Studienkommunikation

Alexander Maur

- Kommunikation von Studienergebnissen
 - Rechtliche Möglichkeiten und Fallstricke
- Vergleichende Werbung
- Aktuelle Rechtsprechung

Studien interpretieren

Dr. Alexander Henke

- Literaturrecherche und -bewertung
- Fehlinterpretationen erkennen und vermeiden
- Statistische Berechnungen verstehen und beurteilen

Workshop Statistik

Dr. Alexander Henke

Der Workshop macht Sie mit Hilfe durchzuarbeitender Fallbeispiele fit für Ihre tägliche Arbeit mit Studien und ihrer Interpretation.

Kurs 3: Kommunikation & Informationsmanagement 07.05.2021 & 17.12.2021

Rechtlicher Rahmen für medizinisch-wissenschaftliche Informationen

Alexander Maur

- Information vs. Werbung
- Kommunikation mit Kostenträgern
- Was darf ein MSL kommunizieren?

Basiswissen Pharma für die MSL-Arbeit

PD Dr. Sigbert Jahn, Dr. Stefanie Ritterhoff

- R&D (Studien, Prüfungen, GCP)
- Regulatory Affairs
- Drug Safety & PV
- Qualitätssicherung

Medizinische Anfragen und Informationen

PD Dr. Sigbert Jahn, Dr. Stefanie Ritterhoff

- Medizinische Anfragen von
 - Laien
 - Fachkreisen
 - Außendienst
- Sonderfälle: Vor der Zulassung, auf Kongressen, mit KOLs, etc.

Informations-Flow intern managen

PD Dr. Sigbert Jahn, Dr. Stefanie Ritterhoff

- Schnittstellenmanagement
 - Sales und Marketing
 - Market Access
- QA und SOP-Erstellung

Competitive Intelligence

PD Dr. Sigbert Jahn, Dr. Stefanie Ritterhoff

Voneinander lernen: Wie man erfolgreich zusammenarbeiten kann

Ziel des Kurskonzepts

Kurs 1 fokussiert das Projektmanagement von Veranstaltungen und KOL-Betreuung. Ein Networking-Workshop trainiert Sie für die Kommunikation mit Ihren Kunden.

Im Kurs 2 erhalten Sie neben dem Basiswissen zu Studien vor allem (juristische) Tipps für die Studieninterpretation und -kommunikation. Ein Workshop über statistische Grundlagen festigt das zuvor Erlernte.

Kurs 3 widmet sich der Kommunikation und Information rund um medizinische Anfragen. Mit dem Basiswissen aus R&D, RA, PV und QA managen Sie Ihre Arbeit intern künftig effizienter.

Teilnehmerkreis

Als MSL möchten Sie Ihr fachliches Know-How für Ihre täglichen To-dos erweitern? Sie benötigen nicht nur Basiswissen aus den angrenzenden Abteilungen, sondern wollen auch rechtssicher aufgestellt sein? Vielleicht haben Sie auch schon unseren Grundkurs besucht und möchten Ihr Wissen vertiefen?

Dann können Sie sich mit unserem modular buchbaren Kurskonzept inhaltlich und zeitlich individuell nach Ihren Bedürfnissen weiterbilden. Mitarbeiter aus Medical Affairs und Marketing sowie Sales und Key Account profitieren vom Besuch.

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de

www.forum-institut.de

Webcode 2105280/2112283

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

Hotel:

Online oder
Hilton Garden Inn Frankfurt City Centre
Weserstraße 43 · 60329 Frankfurt

Gebühr:

€ 1.090,00 pro Lehrgangstag
€ 1.790,00 für 2 Lehrgangstage
€ 2.490,00 € für 3 Lehrgangstage
(+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger elektronischer Dokumentation und
Zertifikat.



AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Leila Grupp

Konferenzmanagerin
Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de