

Aufbauwissen für MSL

Modulares Kurskonzept für die praktische MSL-Arbeit

Erfahrene
Referent*innen
aus der MSL-Praxis

KURSTAG 1: PROJEKT- MANAGEMENT

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

KURSTAG 2: STUDIEN & STATISTIK

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

KURSTAG 3: KOMMUNIKATION & INFORMATION

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

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Dinah Murad
med2market

Dr. Peter Nacke
Novartis Pharma AG

Dr. Alexander Henke
GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG,
München

Maren Lampl
Bristol Myers Squibb

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus

PD Dr. Sigbert Jahn
Ehemals: Medical Director
Sanofi Genzyme GSA

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus

Dr. Stefanie Ritterhoff
AstraZeneca GmbH

Ihre Referent*innen

Dr. Alexander Henke

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG, München
Medical Advisor Oncology

PD Dr. Sigbert Jahn

Ehemals: Medical Director Sanofi Genzyme GSA

Maren Lampl

Bristol Myers Squibb, München
Associate Director Immunology/
Medical Lead Gastroenterology

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack
Vögelsang, 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

AstraZeneca GmbH, Hamburg
Senior Scientific Advisor Nephrologie/Diabetologie

Kurstag 1: Projektmanagement 21.06.2023

KOL-Management

Dr. Peter Nacke

- Identifizierung
- Leadership im Gespräch
- Kooperationen mit
 - Meinungsbildner*innen
 - Verordner*innen aus der Praxis
- Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften

Veranstaltungen

Dr. Peter Nacke

- Welche Veranstaltungen sind als MSL wichtig?
- Welche Rolle kann ein MSL während Veranstaltungen einnehmen?

Medical Education

Dr. Dinah Murad

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

Workshop Networking und Kommunikation

Dr. Dinah Murad, Peter Nacke

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

Akkreditierte Weiterbildungen für MSL

- Wir sind stolz, dass die PharmaTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat „Pharmatrain Center“ verliehen hat.

Kurstag 2: Studien & Statistik 22.06.2023

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 Prüfärzt*innen

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.

Kurstag 3: Kommunikation & Informationsmanagement 23.06.2023

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

Kurstag 1 fokussiert das Projektmanagement von Veranstaltungen und KOL-Betreuung. Ein Networking-Workshop trainiert Sie für die Kommunikation mit Ihren Kund*innen.

Am Kurstag 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.

Kurstag 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.

Wer sollte teilnehmen?

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*innen aus Medical Affairs und Marketing sowie Sales und Key Account profitieren von der Teilnahme.

ANMELDUNG UNTER
service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23062215
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Termin:
21. - 23. Juni 2023 in Köln
Novotel Köln City
Bayenstr. 51 · 50678 Köln

Gebühr:
€ 1.190,00 für 1 Kurstag
€ 1.790,00 für 2 Kurstage
€ 2.490,00 € für 3 Kurstage
(+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download
und Zertifikat.



AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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

