

# Aufbauwissen für MSL

Modulares Kurskonzept für die praktische MSL-Arbeit

Individuell  
buchbare Termine  
und Themen

## KURSTAG 1: KOMMUNIKATION & INFORMATION

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

## KURSTAG 2: STUDIEN & STATISTIK

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

## KURSTAG 3: PROJEKT- MANAGEMENT

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

## IHRE REFERENT\*INNEN

### PD Dr. Sigbert Jahn

Ehemals: Medical Director  
Sanofi Genzyme GSA

### Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus

### Dr. Stefanie Ritterhoff

AstraZeneca GmbH

### Dr. Felix Scherg

AstraZeneca GmbH

### Maren Lampl

Bristol-Myers Squibb  
GmbH & Co. KGaA

### Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus

### Dr. Dinah Murad

med2market

### Dr. Maja Beilmann- Schramm

Merck Healthcare KGaA

# Aufbauwissen für MSL

---

## Ihre Referent\*innen

### Dr. Felix Scherg

AstraZeneca GmbH, Hamburg  
Evidence Strategy Manager

### PD Dr. Sigbert Jahn

Ehemals: Medical Director Sanofi Genzyme GSA

### Maren Lampl

Bristol-Myers Squibb GmbH & Co. KGaA,  
München  
Associate Director Immunology/  
Medical Lead Gastroenterology

### 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. Maja Beilmann-Schramm

Merck Healthcare KGaA, Darmstadt  
Director Global Field Medical (MSL)  
Excellence & HCP Exchange

### Dr. Stefanie Ritterhoff

AstraZeneca GmbH, Hamburg  
Senior Scientific Advisor Nephrologie/Diabetologie

## Kurstag 1: Kommunikation & Informationsmanagement 12.12.2023

### 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

---

## 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 13.12.2023

### 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. Felix Scherg

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

### Workshop Statistik

Dr. Felix Scherg

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

## Kurstag 3: Projektmanagement 14.12.2023

### KOL-Management

Dr. Maja Beilmann-Schramm

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

### Veranstaltungen

Dr. Maja Beilmann-Schramm

- 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, Dr. Maja Beilmann-Schramm

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

## Ziel des Kurskonzepts

Kurstag 1 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.

An 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 Erlernete.

Kurstag 3 fokussiert das Projektmanagement von Veranstaltungen und KOL-Betreuung. Ein Networking-Workshop trainiert Sie für die Kommunikation mit Ihren Kund\*innen.

## 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 sind die drei Aufbaukurse für Sie konzipiert! Mitarbeiter\*innen aus Medical Affairs und Marketing sowie Sales und Key Account profitieren vom Besuch.

---

**ANMELDUNG UNTER**  
**service@forum-institut.de**  
**www.forum-institut.de**  
**Webcode 23122216**  
**Tel. +49 6221 500-500**  
**Fax +49 6221 500-555**

**Termin:**  
12. - 14. Dezember 2023 online  
jeweils von 09:00-17:00 Uhr Lehrgang

**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](http://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](mailto:l.grupp@forum-institut.de)