

Aufbauwissen für MSL

Modulares Kurskonzept für die praktische MSL-Arbeit

Individuell
buchbare Termine
und Themen

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. Maja Beilmann-
Schramm**
Merck Healthcare KGaA

Dr. Felix Scherg
AstraZeneca GmbH

Maren Lampl
Bristol-Myers Squibb
GmbH & Co. KGaA

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. 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
Dir. Immunology | Medical Lead Gastroenterology
& Neurology

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
Field Trainer, msl-excellence
Experten für Medical Science Liaisons

Dr. Stefanie Ritterhoff

AstraZeneca GmbH, Hamburg
Senior Scientific Advisor Nephrologie/Diabetologie

Kurstag 1: Projektmanagement 11.06.2024

KOL-Management

Dr. Maja Beilmann-Schramm

- KOL-Interaktionen und die Lebenszyklen pharmazeutischer Produkte
- Identifikation von KOLs
- Kommunikation und Leadership
- Kooperationen mit KOLs

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.

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 12.06.2024

Überblick Studien

Maren Lampl

- Klinische Studien
- NIS
- Register
- Einsatz künstlicher Intelligenz im Rahmen klinischer Studien?

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 finden und bewerten

Dr. Felix Scherg

- Literaturrecherche und -bewertung
- Studienprotokoll: Kernpunkte erfassen und einordnen

Workshop Statistik und Interpretation

Dr. Felix Scherg

- Praxisnah anhand durchzuarbeitender Fallbeispiele
- Statische Berechnungen verstehen und beurteilen
- Fehlinterpretationen erkennen und vermeiden

Kurstag 3: Kommunikation & Informationsmanagement 13.06.2024

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.

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 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 unser e-Learning zum Basiswissen für MSL bearbeitet und möchten Ihr Wissen vertiefen?

Dann sind die drei Seminartage 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 24062215
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Termin:

11. - 13. Juni 2024 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 eingesehen werden können.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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