

Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

(K)ein medizinischer Außendienst?

Die Themen

- Organisatorische Zuordnung des MSL
- Zusammenarbeit und Aufgabenabgrenzung zu anderen Abteilungen
- Aufgaben in der Praxis
- Betreuung von KOLs
- Welche Zuwendungen sind erlaubt?
- Do's & Don'ts in der Zusammenarbeit mit Ärzten und KOLs

**Inklusive
ausführlichem
Rechts-Update!**

Ihre Referenten

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse
Mack Vogelsang, Köln

Dr. Dinah Murad
med2market,
Tübingen

Maren Rutz
Medical Scientific Liaison,
Ismaning

Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

Ziel des Seminars

Zwischen Außendienst und Med.Wiss. nimmt der MSL eine besondere Rolle ein und stellt eine Schnittstelle zwischen Pharmaunternehmen und Key Opinion Leadern (KOL) dar.

Unsere Experten beleuchten die wichtigsten Aufgaben des MSLs und geben hilfreiche Tipps für den Berufsalltag. Dies umfasst auch ein rechtliches Update zur korrekten Zusammenarbeit mit Fachkreisen.

Ihre Referenten

Alexander Maur

Rechtsanwalt,
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack
Vogelsang, Köln

Dr. Dinah Murad

Consultant für Scientific- und
Medical-Marketing,
med2market, Tübingen

Maren Rutz

Medical Scientific Liaison, Ismaning
Frau Rutz hat über 10 Jahre Erfolg im Außendienst/Fachaußendienst und seit 2010 im Bereich Medical Scientific Liaison in großen pharmazeutischen Unternehmen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an MSLs sowie an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus folgenden Abteilungen:

- Med.Wiss., (Medical) Marketing
- Vertrieb; Key Account Management

Ihr Programm am 3. Juni 2013 von 14.00 - 17.00 Uhr

Zwischen Med.Wiss. und Außendienst – die Position des MSL im Pharmaunternehmen

Dr. Dinah Murad

- Organisatorische Zuordnung des MSL: Med.Wiss. vs. Commercial
- Abgrenzung zum
 - Pharmaberater
 - Spezialaußendienst
 - Gesundheitspolitischen Außendienst
 - Healthcare-Manager
 - Medical Advisor
- Zusammenarbeit mit und Aufgabenabgrenzung zu
 - Marketing und Produktmanagement
 - Market Access und Vertrieb
 - Außendienst
 - KliFo
 - F&E
 - Compliance-Officer

MSL vs. Key Account-Manager

Dr. Dinah Murad

- Was sind die Zielgruppen des MSL?
 - Ärzte
 - KOLs
 - Bald auch Krankenkassen?
- Was wünschen sich die Zielgruppen vom MSL?
- Mitarbeit am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen: Kundengewinnung und -bindung
- Spannungsfeld zwischen wissenschaftlicher Kommunikation und Marketing
- Mitwirkung beim Market Access?
- Aktivitäten im Rahmen des Pre-Marketing

Ihr Programm am 4. Juni 2013 von 9.00 - 17.00 Uhr

Rechts-Update für MSLs

Alexander Maur

- Welche Informationen dürfen an Ärzte und KOLs weiter gegeben werden?
- Welche Zuwendungen sind erlaubt? Wann ist es Bestechung?
- Welche Wertgrenzen gelten?
- Ist die Unterstützung von Konferenzen und Fortbildungsveranstaltungen noch möglich?
- Kooperations- und Vergütungsmöglichkeiten
- Do's and Don'ts in der Zusammenarbeit mit Ärzten und KOLs

MSL – Aufgaben in der Praxis

Dr. Dinah Murad, Maren Rutz

- Wissenschaftliche Kommunikation
 - Beantwortung medizinischer Anfragen
 - Aufbau, Scouting, Betreuung von KOLs
 - Produktinformationen und -schulungen
 - Unterstützung des wissenschaftlichen Dialogs durch Fachvorträge und Trainings
 - Repräsentation des Unternehmens bei Kongressen
- Wissenschaftliche Dienstleistungen
 - Unterstützung bei Recherchen und Erstellung von Kongressbeiträgen
 - Bereitstellung von Produktunterlagen
- Betreuung wissenschaftlicher Projekte
 - Mitbetreuung von Studien- und Spezialprojekten
 - Satelliten-Symposien auf wissenschaftlichen Tagungen und Kongressen
- Wie unterscheiden sich die Aufgaben des MSL im Produktlebenszyklus?
 - Produktneueinführung
 - Bestehende Produkte
 - Patentablauf

Der direkte Draht zum Arzt

Maren Rutz

- Zusammenarbeit mit KOLs
- Vorstellung von Prüfpräparaten
- Identifikation von Meinungsbildnern als potentiell geeignete Prüfer in klinischen Prüfungen
- Einsatz im Rahmen von Prüfertreffen

Zahlt sich ein MSL aus?

Dr. Dinah Murad, Maren Rutz

- Bewertbarkeit der MSL-Tätigkeit im Unternehmen
- An welchen Zielen kann der MSL gemessen werden?

Rechts-Workshop

Alle Referenten

- Rechtliche Do's & Don'ts
- Fallbeispiele – wie würden Sie entscheiden?

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

☐ Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

☐ 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

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501

Tagungs-Nr. 13 06 291

Termin/Veranstaltungsort:

3.-4. Juni 2013

1. Tag: 13.30 Uhr Registrierung,

14.00-17.00 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00-17.00 Uhr Seminar

Dorint Kongresshotel

Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim

Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

Gebühr:

€ 1.390,- (+ gesetzl. MwSt.) inklusive Dokumentation, Arbeitsessen und Erfrischungen.

Anreise:

Sonderpreise unter:

www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



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

Vanessa Schlenga

Konferenzmanagerin Pharma

Tel. +49 6221 500-695

v.schlenga@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.