

Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

(K)ein medizinischer Außendienst?

Die Themen

- Organisatorische Zuordnung und Aufgaben des MSL
- Zusammenarbeit und Aufgabenabgrenzung zu anderen Abteilungen
- Betreuung von KOLs
- Welche Zuwendungen sind erlaubt?
- Dos & Don'ts in der Zusammenarbeit mit Ärzten und KOLs
- Basiswissen Market Access und Pharmakoökonomie

**Inklusive
ausführlichem
Rechts-Update!**

Ihre Referenten

Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Dr. Dinah Murad
med2market, Tübingen

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse
Mack Vogelsang, Köln

Maren Rutz
Medical Scientific Liaison,
Ismaning

Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

Ziel des Seminars

Der MSL stellt eine Schnittstelle zwischen Pharmaunternehmen und Key Opinion Leadern (KOL) dar.

Nach dem Besuch des Seminars

- kennen Sie die wichtigsten Aufgaben des MSL in der Praxis.
- wissen Sie, wie Sie korrekt mit den Fachkreisen zusammenarbeiten.
- können Sie Ihre wissenschaftliche Kommunikation optimieren und Ihre wissenschaftlichen Projekte besser betreuen.

Ihre Referenten

Dr. Thomas Ecker

Geschäftsführer,
Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

RA Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack
Vogelsang, Köln

Dr. Dinah Murad

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

Maren Rutz

Medical Scientific Liaison, Ismaning

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

18.03.2015, 11.00 - 17.30 Uhr

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

Dr. Dinah Murad

- Organisatorische Zuordnung des MSL
- Abgrenzung zum
 - Pharmaberater
 - Spezialaußendienst
 - Gesundheitspolitischen Außendienst
 - Healthcare-Manager
 - Medical Advisor
- Zusammenarbeit mit und Aufgabenabgrenzung zu
 - Marketing, Produktmanagement
 - Market Access, Sales, Außendienst
 - KliFo, F&E

MSL vs. Key Account-Manager

Dr. Dinah Murad

- Was sind die Zielgruppen des MSL?
 - Ärzte, KOLs
 - Bald auch Krankenkassen?
- Wünsche der Zielgruppen an den MSL
- Kundengewinnung und -bindung
- Wiss. Kommunikation vs. Marketing
- Mitwirkung beim Market Access?
- Pre-Marketing

Rechts-Update für MSLs

Alexander Maur

- Welche Informationen dürfen an Ärzte und KOLs weiter gegeben werden?
- Welche Zuwendungen sind erlaubt?
- Welche Wertgrenzen gelten?
- Ist die Unterstützung von Konferenzen und Fortbildungsveranstaltungen noch möglich?
- Kooperations- und Vergütungsmöglichkeiten

19.03.2015, 9.00 - 17.00 Uhr

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?

Der direkte Draht zum Arzt

Maren Rutz

- Zusammenarbeit mit KOLs
- Vorstellung von Prüfpräparaten
- Identifikation von Meinungsbildnern als potentiell geeignete Prüfer
- 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?

Basiswissen Market Access AMNOG & die Nutzenbewertung – die wichtigsten Eckpunkte

Dr. Thomas Ecker

- Betroffene Produkte (Neu/Bestandsmarkt)
- Verfahrensablauf
 - Vorgespräche mit dem G-BA
 - Nutzenbewertung durch IQWiG/G-BA
 - Nutzenentscheid
 - Preisverhandlung beim GKV-Spitzenverband
- Herausforderungen für den MSL
 - Unterstützung des Bewertungsverfahrens
 - Implikationen für die wissenschaftliche Kommunikation

Zusammenarbeit mit Krankenkassen

Dr. Thomas Ecker

- Ausschreibung & Rabattverträge
- Selektivvertragliches Kontrahieren – wann möglich?
- Versorgungsmanagement
- Wissenschaftliche Kommunikation

Basis-Know how Pharmakoökonomie

Dr. Thomas Ecker

- Pharmakoökonomische Studien nachvollziehen
- Grundprinzipien des QALY-Systems

Anmeldung unter
service@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. 15 03 290

Termin/Veranstaltungsort:

18. - 19. März 2015 in Köln

1. Tag: 10.30 Uhr Registrierung,

11.00 - 17.30 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr Seminar

Günnewig Hotel Stadtpalais

Deutz-Kalker-Straße 52 · 50679 Köln

Tel. +49 221 88042-0 · Fax +49 221 88042-44 44

Gebühr:

€ 1.590,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

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.

Cornelia Hühne
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.huehne@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.