

# Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

(K)ein medizinischer Außendienst?

## Die Themen

- Organisatorische Zuordnung und Aufgaben des MSL
- Zusammenarbeit und Aufgabenabgrenzung zu anderen Abteilungen
- So betreuen Sie wissenschaftliche Projekte optimal
- Welche Zuwendungen sind noch 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 Lampl**  
Medical Scientific Liaison,  
Ismaning

# Der Medical Science Liaison Manager (MSL)

## Ziel des Seminars

Als MSL bilden Sie die wesentliche Schnittstelle zwischen Pharmaunternehmen und Key Opinion Leadern (KOL).

Dieses Seminar vermittelt Ihnen

- die wichtigsten Aufgaben des MSL in der Praxis.
- wie Sie korrekt mit den Fachkreisen zusammenarbeiten.
- wie Sie Ihre wissenschaftliche Kommunikation optimieren und Ihre 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 Lampl

Medical Scientific Liaison, Ismaning

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die neu in der Position des MSLs sind und an Mitarbeiter folgender Abteilungen:

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

**05.04.2017, 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

**06.04.2017, 9.00 - 17.00 Uhr**

## **MSL – Aufgaben in der Praxis**

*Dr. Dinah Murad, Maren Lampl*

- 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 Lampl*

- 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 Lampl*

- 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/Bestandmarkt)
- 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)

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## Rückfragen und Information



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

**Cornelia Gutfleisch**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
c.huehne@forum-institut.de

## So melden Sie sich an

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**  
**Tagungs-Nr. 17 04 291**

**Termin/Veranstaltungsort:**

5. - 6. April 2017 in Köln

1. Tag: 10.30 Uhr Registrierung,  
11.00 - 17.30 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr Seminar

Dorint am Heumarkt

Pipinstraße 1 · 50667 Köln

Tel. +49 221 2806-0 · Fax +49 221 2806-1111

**Gebühr:**

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger  
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,  
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

**Zimmerreservierung:**

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

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen  
(Stand: 01.01.2016), 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.