

Erfolgreiche Kooperation mit externen Experten

Tipps für eine effektive Zusammenarbeit

Die Themen

- Wie Sie die richtigen Experten auswählen
- Scientific Leader: Win-Win-Situation schaffen
- Compliance Aspekte für den dauerhaften Erfolg
- Studienergebnisse effektiv kommunizieren
- Vorbereitung von Kongressen und Workshops
- So unterstützen Sie Marketing und Außendienst

**Antikorruptionsgesetz &
AMG-Novellierung:
Das müssen Sie beachten!**

Ihre Referenten



Dr. Michael Hübschen
Director Medical Affairs,
Merck Serono GmbH,
Darmstadt



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare
Marketing, Dr. Umbach &
Partner, Bonn

Erfolgreiche Kooperation mit externen Experten

Ziel des Seminars

Um das volle medizinische und wirtschaftliche Potential von Arzneimitteln zu verwirklichen, ist eine effektive Kooperation mit Experten und Meinungsbildnern immens wichtig. Diese Zusammenarbeit ist häufig eine Gratwanderung, die Know-how, Sensibilität und Souveränität erfordert. In diesem Workshop erhalten Sie hilfreiche Tipps, Hinweise und Empfehlungen, um Ihre Kooperation noch effektiver zu gestalten.

Teilnehmerkreis

Sie sind in die Zusammenarbeit mit externen Experten involviert? Dann ist dieser Workshop für Sie konzipiert!

Insbesondere werden folgende Funktionen profitieren:

- Medical Advisor
- Medizinische Fachreferenten
- Medical Science Liaison (MSL)
- Scientific Relations (SR)
- Medical Marketing Manager (MMM)

Der Workshop ist auf 15 Teilnehmer begrenzt.

Ihr Nutzen

- Mit Praxistipps zur effektiven Netzwerkpflge.
- Zielsicher die "richtigen" Meinungsbildner auswählen und erfolgreiche Kooperationen initiieren.

Ihre Referenten



Dr. Michael Hübschen
Director Medical Affairs,
Merck Serono GmbH,
Darmstadt

Herr Dr. med. Hübschen ist eidgenössischer Facharzt für pharmazeutische Medizin und diplomierter Betriebswirtschafter SGBS. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Opinion Leader Management der Pharma-Industrie in verschiedenen Therapiegebieten (bei Novartis, Eisai und Merck Serono) - als Medical Advisor, Senior Medical Manager und Medical Director in Deutschland, der Schweiz und Österreich.



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare Marketing,
Dr. Umbach & Partner,
Bonn

Dr. med. Günter Umbach ist Facharzt mit Erfahrung als Medical Advisor, Medical Director und Marketing Director in der Pharma-Industrie. Heute hilft er als Berater Führungskräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen.

Sie profitieren von seinen Büchern "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business", "Erfolgreich im Pharma-Marketing" und dem Ratgeber "Erfolgreich als Medical Advisor und Medical Science Liaison Manager: Wie Sie effektiv wissenschaftliche Daten kommunizieren und mit Experten kooperieren".

Mehr auf www.umbachpartner.com

Verwirklichen Sie das volle Potential Ihrer Produkte

Ihr Programm von 9.00-17.00 Uhr

Auswahl von Experten

- Nach welchen Kriterien wähle ich Scientific Leader (SL) aus?
- Akzeptanz bei Forschern oder klinischen Prüfern oder Verordnern?
- Fallstrick: Stets die gleichen KOLs
- Auswahlfilter und Exit-Strategien
- Internationale Meinungsbildner

Konzepte für eine erfolgreiche Kooperation

- Sequenz der Multiplikatoren und Meinungsbildner-Pyramide
- Honorarvereinbarung und Vertragsgestaltung - neue Aspekte durch das sog. Antikorruptionsgesetz?
- Was Sie besser nicht an externe Agenturen outsourcen sollten
- Ergebniskriterien und Return-on-Investment-Aspekte

Tipps für eine effektive Zusammenarbeit

- Medical Writer für Publikationen
- Angebote effektiv absagen
- Gatekeeper: Wer hat Zugang zu wem?
- Verzahnung mit Online-Strategie: Webseiten unterstützen
- Nicht-interventionelle Studien und Anwendungsbeobachtungen - unter Berücksichtigung des 4. Änderungsgesetzes zum AMG

Wirkungsvolle Veranstaltungen

- Unterstützung durch Event Management und Kongress-Service
- Innovative Workshops, Satelliten-Symposien
- Vortrag im wissenschaftlichen Kongressteil (Main Scientific Session)

Win-Win-Situationen schaffen

- Zukunftsweisende Entscheidungen durch bessere Beratung
- Vorbereitung und Moderation von Advisory-Boards
- Wann im Produktlebenszyklus Meinungsbildner wirklich wichtig sind
- Wissenschaftliche Diskussion vor der Zulassung

Chancen für das Unternehmen erkennen und nutzen

- Wissenschaftliche Daten früh kennen und richtig interpretieren
- Studienergebnisse effektiv kommunizieren
- Therapieempfehlungen und Leitlinien
- Botschaften: Über "Zeugen" überzeugen
- Die Zukunft gestalten: Die richtigen Experten identifizieren und ansprechen
- Auswirkungen des AMNOG: Konflikte und Potenziale zwischen Medical Marketing und Market Access

Ihr Netzwerk pflegen

- Ihre persönlichen Kontakte sind wertvoll
- Wie Sie Ihr Beziehungsgeflecht erweitern
- Business-Netzwerke: XING, LinkedIn
- Wie Sie für die Firma wertvoller werden

Abschlussdiskussion

- 5 Fallstricke
- 5 Erfolgsfaktoren
- Chancen konsequent nutzen

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

- Erfolgreiche Kooperation
mit externen Experten

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

- **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**
- **Tagungs-Nr. 16 09 295**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Freitag, 30. September 2016 in Bonn
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr
Hilton Bonn
Berliner Freiheit 2 · 53111 Bonn
Tel. +49 228 7269-0 · Fax +49 228 7269-700

■ **Gebühr:**
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Workshop und
zu unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-
gung.

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

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 eingesehen werden können.