

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen

So gelingt die strategische Planung und Durchführung

DIE THEMEN

- Medical Education Events:
Strategie & Zielsetzung definieren
- Wie kann sichergestellt werden, dass alle Aktivitäten zum übergeordneten Ziel beitragen?
- Meinungsbildner*innen für sich gewinnen und adäquat vorbereiten
- Virtuelle Formate - für welchen Zweck geeignet?
- Rollen des MSL und Medical Advisor bei Medical Education Events - das müssen Sie beachten

Gemeinsame Erarbeitung
von Checklisten und Best-
Practice-Beispielen

IHRE REFERENT*INNEN



Dr. Sabine Landes
Sanofi Deutschland, Frankfurt



Dr. Dinah Murad
med2market,
Tübingen

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen

Ziel des Workshops

Die Ziele von Medical Education Events sind vielfältig. Sie können neue Produktaussagen untermauern, den Austausch mit KOL ermöglichen, die Loyalität zur Wissenschaft verdeutlichen und vieles mehr.

Das konkrete Ziel eines Medical Education Events beeinflusst dabei maßgeblich die Auswahl des Formats und der Meinungsbildner*innen als auch die Rolle von Medical Affairs in diesem Zusammenhang.

Im Rahmen unseres Workshops erhalten Mitarbeiter*innen aus Medical Affairs Anregungen und Best-Practice-Beispiele zur strategischen Planung von medizinischen Fortbildungsveranstaltungen. Weiterhin geben unsere Expert*innen praktische Tipps zur Gewinnung und Vorbereitung von Meinungsbildner*innen sowie Hinweise zu Do's und Don'ts je nach Rolle des MSL oder Medical Advisor im Rahmen von Medical Education Events.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter*innen aus Medical Affairs, welche in die Planung und Durchführung von Medical Education Events eingebunden sind und/oder selbst (digital oder vor Ort) präsent sind. Insbesondere MSL und Medical Advisor profitieren von der Teilnahme.

IHRE REFERENT*INNEN



Dr. Sabine Landes
Sanofi Deutschland
Medical Head Consumer
Healthcare

Dr. Sabine Landes verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Medical Affairs - sowohl auf nationaler wie internationaler Ebene. Sie war für Firmen wie Novartis und Boehringer Ingelheim tätig, und leitet seit September 2021 die Medizin-Abteilung der Consumer HealthCare Sparte von Sanofi.



Dr. Dinah Murad
med2market, Tübingen
Consultant für Scientific- und
Medical-Marketing

Mit Fach Erfahrung als Manager Scientific Information und Global Medical Manager betreute Frau Dr. Murad jahrzehntelang das Medical Marketing in unterschiedlichen pharmazeutischen Unternehmen. Seit Juli 2011 berät sie mit ihrer Firma med2market pharmazeutische Unternehmen im Bereich Scientific und Medical Marketing.

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Workshop

- erarbeiten Sie unter Anleitung unserer Expert*innen Checklisten zur Vorbereitung und strategischen Planung von Medical Education Events
- erhalten Sie Anregungen zu (neuen) Formaten für medizinische Fortbildungsveranstaltungen
- erstellen Sie gemeinsam mit unseren Expert*innen einen Leitfaden zur Vorbereitung Ihrer KOLs
- erfahren Sie, warum Sie als MSL und Medical Advisor "Präsenz zeigen" sollten und worauf es dabei ankommt

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltung

Ihr Programm von 09:00 - 16:30 Uhr

09:00 Uhr Begrüßung und kurze Vorstellung

09:15 Uhr

Medical Education Events strategisch planen

Dr. Dinah Murad & Dr. Sabine Landes

- Strategie & Zielsetzung definieren
- Aus welchem Grund und mit welchem Ziel plane ich die Veranstaltung?
- Was soll das Ergebnis der Veranstaltung sein und wie erreiche ich dieses? Wie stelle ich sicher, dass ich die richtige Zielgruppe auch erreiche?

10:45 Uhr Pause

11:00 Uhr

Virtuelle Formate - für welchen Zweck geeignet?

Dr. Dinah Murad & Dr. Sabine Landes

- Kurzer Überblick über bekannte Formate
- Neue Virtuelle Formate
 - Social Media und Business Networks
 - Podcasts
 - Tedx Talk
 - Google News
 - Umfragen
 - Infotainment - auch in der Medizin

12:00 Uhr Mittagspause

13:00 Uhr

Meinungsbildner*innen für sich gewinnen und adäquat vorbereiten

Dr. Dinah Murad & Dr. Sabine Landes

- Erfahrungsaustausch: Wie werden bisher KOL als Referierende gewonnen? Wo gibt es Schwierigkeiten?
- Passende Referierende identifizieren
- Motive für eine Kooperation aus Sicht von KOL
- Referentenbriefing: worauf kommt es an?

14:00 Uhr Pause

14:15 Uhr

Fortsetzung - Meinungsbildner*innen für sich gewinnen und adäquat vorbereiten

15:00 Uhr

MSL und Medical Advisor bei Medical Education Events

Dr. Dinah Murad & Dr. Sabine Landes

- Warum sollte der MSL/Medical Advisor bei Medical Education Events Präsenz zeigen (Rolle des Referierenden/ Rolle des Begleitenden)? Was habe ich als MSL/Medical Advisor davon? Was haben meine Kund*innen davon? Und wie gehe ich konkret vor?
- Dos & Don'ts bei der Begrüßung/ Verabschiedung

16:00 Uhr Resümee

16:30 Uhr Ende des Online-Seminars

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23 1222 15

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin:

Dienstag, 5. Dezember 2023 - online
von 09:00 - 16:30 Uhr Seminar
Einwahl ab 30 Min. vor Beginn möglich

Gebühr:

€ 1.190,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download
und Zertifikat.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Ablauf eines Online-Seminars

- Online-Seminare - live und interaktiv über den Learning Space.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

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 Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

