

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen

So gelingt die strategische Planung und Durchführung

DIE THEMEN

- Virtuelle Formate - für welchen Zweck geeignet?
- Strategische Planung - welches Ziel soll erreicht werden?
Wie kann sichergestellt werden, dass alle Aktivitäten zum übergeordneten Ziel beitragen?
- Meinungsbildner für sich gewinnen und adäquat vorbereiten
- Verschiedene Rollen des MSL und Medical Advisor (Referent/ Begleiter) bei Medical Education Events - das müssen Sie beachten

IHRE REFERENTEN



Thomas Lahr
Mezzanine Consulting &
Communication GmbH,
Wiesbaden



Dr. Dinah Murad
med2market,
Tübingen

Erfolgreiche medizinische Fortbildungsveranstaltungen

Ziel des Online-Seminars

Die Ziele der Durchführung von Medical Education Events sind vielfältig. Sie können neue Produktaussagen untermauern, den Austausch mit Meinungsbildnern 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 als auch die Rolle des Medical Affairs Mitarbeiters in diesem Zusammenhang.

Im Rahmen unseres Online-Seminars erhalten neue als auch erfahrene Mitarbeitern aus Medical Affairs Anregungen zu passenden Formaten und der adäquaten Auswahl von Meinungsbildnern für Medical Education Events. Weiterhin geben unsere Experten praktische Tipps zur Gewinnung und Vorbereitung von Meinungsbildnern sowie Hinweise zu Dos & Don'ts je nach Rolle des MSL oder Medical Advisor im Rahmen von Medical Education Events.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Medical Affairs, welche in die Planung und Durchführung von Medical Education Events eingebunden sind und/oder selbst (digital oder vor Ort) präsent sind, profitieren von der Teilnahme am Online-Seminar.

IHRE REFERENTEN



Thomas Lahr
Mezzanine Consulting &
Communication GmbH,
Wiesbaden
Medical Consultant



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

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Online-Seminar

- erhalten Sie Anregungen zu (neuen) Formaten für Medical Education Events.
- erfahren Sie, wie Sie Meinungsbildner für sich gewinnen können.
- erhalten Sie Praxistipps, wie Sie Meinungsbildner auf Ihre Medical Education Events vorbereiten können.
- lernen Sie die Ziele Ihrer Medical Education Events genau zu definieren und Aktivitäten darauf auszurichten.
- bekommen Sie einen Überblick darüber, welche Rolle Sie als MSL oder Medical Advisor bei Medical Education Events einnehmen können und worauf Sie dabei jeweils achten müssen.

So gelingt die strategische Planung und Durchführung

Ihr Programm von 09:00 - 16:30 Uhr

09:00 Uhr Begrüßung und kurze Vorstellung

09:15 Uhr

Virtuelle Formate - für welchen Zweck geeignet?

Dr. Dinah Murad, Thomas Lahr

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

10:15 Uhr Pause

10:30 Uhr

Medical Education Events strategisch planen

Dr. Dinah Murad, Thomas Lahr

- 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?

12:00 Uhr Mittagspause

13:00 Uhr

Meinungsbildner für sich gewinnen und adäquat vorbereiten

Dr. Dinah Murad, Thomas Lahr

- Erfahrungsaustausch: Wie werden bisher Meinungsbildner als Referenten gewonnen? Wo gibt es Schwierigkeiten?
- Passende Referenten identifizieren
- Motive für eine Kooperation aus Sicht des Meinungsbildners
- Referentenbriefing: worauf kommt es an?

14:00 Uhr Pause

14:15 Uhr Fortsetzung - Meinungsbildner für sich gewinnen und adäquat vorbereiten

15:00 Uhr

MSL und Medical Advisor bei Medical Education Events

Dr. Dinah Murad, Thomas Lahr

- Warum sollte der MSL/Medical Advisor bei Medical Education Events Präsenz zeigen (Rolle des Referenten/ Rolle des Begleiters)?
 - Was habe ich als MSL/Medical Advisor davon?
 - Was haben meine Kunden davon?
 - 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 22042216

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:

Donnerstag, 7. April 2022 - Online
09:00 - 16:30 Uhr Online-Seminar
Einwahl ab 30 min. vor Beginn möglich.

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ 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

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Die Einwahldaten, elektronische Dokumentation sowie alle weiteren erforderlichen Informationen finden Sie in Ihrem Kundenaccount.
- Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.

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.

IHR ANSPRECHPARTNER



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

