

Global Market Access & Pricing Manager

Die Themen

- Kategorisierung globaler Märkte
- Global Value Story & Global Value Dossier
- Tender-Märkte: Europa und weltweit
- Preisbildung, Referenz-Pricing und Parallelimporte
- Value Communication national

Value Dossier,
Tenderbusiness und
globale Pricing-Strategien
kompakt an einem Tag

Ihre Referenten

Ilona Krug
CSL Behring GmbH,
Hattersheim

Christoph Müller
Pfizer Pharma PFE GmbH,
Berlin

Dr. Dr. Rainer
Opgen-Rhein
Simon-Kucher & Partners
Strategy & Marketing
Consultants, München

Ziel des Seminars

Preisbildung und Marktzugang sind zwar nationale Themen, müssen aber in einen globalen Kontext eingeordnet werden und zur globalen Market Access- und Pricing-Strategie passen.

Dieses Seminar fokussiert auf Themen wie die Global Value Story, Tender-Märkte, Referenz-Pricing u.v.m.

Nach Seminarende wissen Sie, wie Sie ein Payer-Archotyping vornehmen und Märkte kategorisieren können. Sie wissen, worauf es in der Kooperation von Affiliate und globaler Einheit ankommt und können Ihre Launch-Sequenz unter den Aspekten Parallelimport und Referenzpreise optimieren.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die im Bereich Marktzugang und Preisbildung arbeiten.

Besonders profitieren werden Mitarbeiter, die global arbeiten oder in der Affiliate Schnittstellen zu globalen Einheiten haben.

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 20 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie ermöglicht eine intensive Diskussion und das Eingehen auf die individuellen Teilnehmerwünsche.

Ihre Referenten



Ilona Krug
CSL Behring GmbH,
Hattersheim

Associate Director Market Access
Germany, Austria and EEU,
ComOps Marketing



Christoph Müller
Pfizer Pharma PFE GmbH,
Berlin

European Tender & Contracting Lead
Pfizer Essential Health



**Dr. Dr. Rainer
Opgen-Rhein**
Simon-Kucher & Partners
Strategy & Marketing
Consultants, München

Director

Ihr Nutzen

- 3 Industrie-Experten mit globalem und Affiliate-Know-how in einem Seminar
- Informationen zu Value Dossiers und Tender-Business kompakt
- Best-Practice-Tipps zu Pricing, Launch und Value Kommunikation

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

> 09:00 Uhr

Market Access & Reimbursement - Kategorisierung globaler Märkte

Dr. Dr. Rainer Opgen-Rhein

- Tender-Märkte versus Märkte mit innovativem Contracting
- Erstattungsmärkte versus Selbstzahlermärkte
- Vergleichbare Erstattungssysteme und Payer Archetyping
- Preistransparenz, wo gegeben?

> 10:00 Uhr

Global Value Story & Global Value Dossier - HTA Prozesse

Ilona Krug

- Vom Global Value Dossier zum nationalen HTA-Dossier
- Kooperation zwischen global und lokal - so früh wie möglich!
- Länder/Regionen mit HTA bei Marktzugang
- Gap-Analyse für Regionen/regionale Märkte

> 11:00 Uhr Kaffeepause

> 11:15 Uhr

Tender-Märkte : Europa und weltweit

Christoph Müller

- Ausschreibungen regional und weltweit begleiten in Zusammenarbeit mit lokalen Einheiten
- Was ist von globalen und regionalen Funktionen steuerbar?

> 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13:45 Uhr

Preisbildung, Referenz-Pricing, Parallelimporte und die Launch-Sequenz

Dr. Dr. Rainer Opgen-Rhein

- Preisbildung unter Minimierung des Parallelimports
- Referenz-Pricing:
 - Wer referenziert auf wen?
 - Welche Mechanismen existieren auf globaler Ebene?
- Launch-Preis und Launch-Sequenz
 - Globale Floorpreise und Preiskorridore?
 - Faktoren: Arzneimittelvolumen, Preise, Preisreferenzierung & Risikokalkulation
 - Simulationen, Impact-Analysen und Business-Case-Szenarien
- Pricingstrategien unter Berücksichtigung von Floorpreisen und Preiskorridoren

> 15:00 Uhr Kaffeepause

> 15:30 Uhr

Market Access & Pricing in der Affiliate - Vom Global Value Dossier zur Value Kommunikation in Deutschland

Ilona Krug

- Vom Global Value Dossier zu Value-Botschaften
- Welche weiteren Botschaften des Unternehmens sollten mit einbezogen werden?
- Wie kann eine Value Kommunikation in Deutschland gestaltet werden?
- An welche Stakeholder können Value-Botschaften adressiert werden?

> 16:30 Uhr Abschlussdiskussion

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Global Market Access &
Pricing Manager

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. 18 05 236**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Dienstag, 8. Mai 2018 in Frankfurt
08:30 Registrierung 09:00 - 17:00 Seminar
relexa hotel
Lurgiallee 2 · 60439 Frankfurt
Tel. +49 69 95778-0 · Fax +49 69 95778-876

■ **Gebühr:**
€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleiterin Healthcare
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@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.