

Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

DIE THEMEN

- Essentials von SGB V, GKV-System und gesetzliche Neuerungen
- So funktioniert der AMNOG-Prozess nach dem GKV-FinStG
- Market-Access-Kommunikation mit Stakeholdern
- Projektmanagement im Market Access
- Medizinische Versorgungskonzepte umsetzen

Hier erhalten Sie
eine fundierte Basis
im SGB V, AMNOG
u.v.m.

IHRE REFERENTEN

Axel Christian Böhnke

PTC Therapeutics Germany GmbH, Frankfurt

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim

Christian Hilmer

Janssen-Cilag GmbH, Neuss

Dr. Christian Stallberg

NOVACOS Rechtsanwälte,
Düsseldorf

Ihre Referenten



Axel Christian Böhnke
PTC Therapeutics Germany GmbH,
Frankfurt

Director Market Access, EU North



Christian Hilmer
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

Country HEMAR Director Germany



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim
Pharma GmbH & Co. KG,
Ingelheim

Head of Market Access
and Healthcare Affairs



Dr. Christian Stallberg
NOVACOS Rechtsanwälte,
Düsseldorf

Rechtsanwalt/Partner

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Vier Experten aus der Praxis, die Ihnen ihr Wissen zur Verfügung stellen
- Praxiscases zur Vertiefung des Gelernten
- Online und interaktiv mit didaktischem Online-Konzept
- In einem optionalen Pre-Meeting (ca. 45 min.) zeigen wir Ihnen auf Wunsch wie alles funktioniert. Die Termine für das Pre-Meeting finden Sie nach Ihrer Anmeldung im Kundenportal.

Ihr Programm für beide Tage

Start, Begrüßung und technisches Warm-up

Grundsätze der Erstattung von Arzneimitteln

Dr. Christian Stallberg

- Prinzipien und Unterschiede zwischen PKV- und GKV-Markt
- Regulierungsinstrumente im Bereich der Kostenerstattung

Den gesundheitspolitischen Rechtsrahmen im GKV-System verstehen und anwenden

Dr. Christian Stallberg

- Die ambulante und stationäre Versorgungslandschaft in Deutschland
- Die wichtigsten Punkte des SGB V kompakt – Was tangiert Sie in Gesundheitspolitik und Vertrieb, welche Knackpunkte sollten Sie kennen?
- Leistungserbringer und Leistungen der Krankenkassen
- Finanzierung der Krankenkassen/ Gesundheitsfonds
- Vereinbarungen mit Leistungserbringern/mit Krankenkassen
- Änderungen durch arzneimittelpreisrelevante Regulierungsinstrumente: Festbeträge, Rabatte, Preismoratorium
- GKV-Finanzstabilisierungsgesetz (GKV-FinStG) und weitere gesetzliche Neuerungen

Ihr Programm für beide Online-Tage

1. Tag von 09:00 - 18:00 Uhr; 2. Tag von 09:00 - 16:00 Uhr

Market Access-Kommunikation mit Stakeholdern

Axel Christian Böhnke

- Basis der Kommunikation – Evidenzgenerierung
- Pre-launch Kommunikation
- Zielgruppenspezifische Nutzung von Market-Access-Daten
- Strategisches Zielgruppenmanagement in Payer-Interaktionen
- Rolle der Pharmakotherapieberatung

Zusammenarbeit mit den Krankenkassen: Medizinische Versorgungskonzepte ausarbeiten, kommunizieren und umsetzen

Axel Christian Böhnke

- National oder regional?
- Immer mit Krankenkassen? Weitere Leistungserbringer integrieren
- Erfolgsfaktoren bei Leistungserbringern
- Praktische Case Study

Market Access – was Sie über AMNOG hinaus noch wissen sollten!

Dr. Marco Penske

- Market Access an der Schnittstelle von Gesundheitspolitik, Gesundheitsökonomie, Pricing und Medizin
- Verzahnung des nationalen und regionalen Market Access, Einbindung in die europäische/globale Strategie
- Market Access – von der Pipeline zum Launch bis zum Patentablauf
- Rolle der Value-Story im Gesamtlebenszyklus

Der AMNOG-Prozess – Kernthema für alle neuen Arzneimittel

Christian Hilmer

- Von der Studie zum Erstattungsbetrag
- Wichtige Einflussfaktoren
- Kosten vergleichbarer Arzneimittel
- EU-Preise
- Mengen
- Erstattungsbetrag kompakt - kommt eine Pay for Performance-Komponente?
- Praktische Übung
- Änderungen im Verfahren durch das GKV-FinStG

Zulassung, Market Access und Marketing müssen an einem Strang ziehen

Christian Hilmer

- Kongruenz von Zulassungs- und Market-Access-Strategie
- Marketingaussagen und Nutzenargumentation im Dossier müssen deckungsgleich sein

Projektmanagement im Market Access

Christian Hilmer

- Nutzendossier – selbst schreiben oder mit externen Dienstleistern?
- Zeitkritische Schritte
- Prozesse im Market Access
- Aufbau Market-Access-relevanter Netzwerke

Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

Ziel des Online-Lehrgangs

Sie benötigen profundes Know-how zum aktuellen gesundheitspolitischen Rahmen und brauchen Praxiswissen rund um Market Access und Healthcare Management? Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert. In zwei Tagen bekommen Sie eine solide rechtliche Basis und aktuelles Know-how aus der Praxis durch vier Industriereferenten.

Nach Lehrgangsende sind Sie in der Lage, kompetent im Bereich Market Access und Healthcare Management mitzuarbeiten. Sie kennen die Herausforderungen einer guten Datenlage und wissen um die Kommunikationsaspekte in der Zusammenarbeit mit den Playern im System.

Wer sollte teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die profundes Know-how im Versorgungsmanagement und im Market Access benötigen.

Er adressiert daher im Besonderen (angehende):

- Market Access Manager*Innen
- Healthcare Manager*Innen
- Key Account Manager*Innen

Er richtet sich darüber hinaus an alle Interessierte im Produktmanagement und Marketing, gilt es doch hier eine kongruente Nutzenkommunikation sicherzustellen.

ANMELDUNG UNTER

www.forum-institut.de

service@forum-institut.de

Webcode 23012000/23082000

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

Gebühr:

€ 1.790,- (+ gesetzl. MwSt.)

Veranstaltungszeiten

26. - 27. Januar 2023 oder

30. - 31. August 2023

1. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr;

2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr



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



Dr. Henriette Wolf-Klein

Bereichsleitung

Pharma & Healthcare

Tel. +49 6221 500-680

h.wolf-klein@forum-institut.de

