

Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

Zulassung, Marketing und Market Access müssen an einem Strang ziehen

Die Themen

- Was Sie in Puncto SGB V/Kostenerstattung wissen müssen
- So funktioniert der AMNOG-Prozess 2018
- Projektmanagement: dos & dont's
- Versorgungskonzepte –
Krankenkassen/Leistungserbringer ins Boot holen
- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren

Ihre Referenten

Axel Christian Böhnke
Intercept Pharma Deutschland,
München

Dr. Dorothee Brakmann
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

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

Dr. Christian Stallberg
NOVACOS Rechtsanwälte,
Düsseldorf

Ihre Referenten



Axel Christian Böhnke
Intercept Pharma
Deutschland, München
Director Market Access &
Reimbursement D-A-CH



Dr. Dorothee Brakmann
Janssen-Cilag GmbH, Neuss
Director Regional and
Central Reimbursement



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim
Pharma GmbH & Co. KG,
Ingelheim
Head Market Access and
Health Care 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
- Exzellentes Preis-Leistungsverhältnis durch Übernahme aller Aufenthaltskosten (Übernachtung vom 17. - 18. Januar 2018 und Verpflegung)

1. Tag von 9.00 - 17.30 Uhr

Grundsätze der Erstattungs- regulierung von Arzneimitteln und Medizinprodukten

Dr. Christian Stallberg

- Prinzipien und Unterschiede zwischen PKV- und GKV-Markt
- Systemfragen und Regulierungsinstrumente im Bereich der Kostenerstattung
- Welche Rolle spielt die Nutzen- und Methodenbewertung im Erstattungssystem?
- AMNOG als Preisregulierung für AM

Der AMNOG-Prozess – Kernthema für alle neuen Arzneimittel

Dr. Dorothee Brakmann

- Von der Studie zum Erstattungsbetrag
- Wichtige Einflussfaktoren
 - Kosten vergleichbarer Arzneimittel
 - EU-Preise
 - Mengen
- Erstattungsbetrag kompakt
- Weiterentwicklung in der 19. Legislaturperiode

Zulassung, Market Access und Marketing müssen an einem Strang ziehen

Dr. Dorothee Brakmann

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

Fortsetzung 1. Tag

Projektmanagement im Market Access

Dr. Dorothee Brakmann

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

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 arzneimittelpreis-relevante Regulierungsinstrumente: Festbeträge, Rabatte, Preismoratorium

2. Tag von 9.00 - 16.00 Uhr

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

Dr. Marco Penske

- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren: Der Healthcare Manager 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

Market-Access-Kommunikation mit Stakeholdern

Axel Christian Böhnke

- Rolle der Pharmakotherapieberatung
- Kommunikationsstrategie bei Versorgungslösungen – Stakeholderplan
- Zielgruppenspezifische Nutzung von Market-Access-Daten
- Erfolgsfaktoren bei Leistungserbringern

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

Axel Christian Böhnke

- National oder regional?
- Immer mit Krankenkassen? Weitere Leistungserbringer integrieren
- Versorgungsansätze erarbeiten – auch im Innovationsfonds?
- Vertragliche Aspekte
- Praktische Case Study

Lehrgangsziel

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.

Teilnehmerkreis

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
- Healthcare Manager
- Key Account Manager

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

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

Ja, ich nehme teil am

- ☐ Healthcare Management &
Market Access-Lehrgang

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort / Land

Tel. / Fax

E-Mail

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 18 01 232**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

17. - 18. Januar 2018 in Frankfurt

Novotel Frankfurt City

Lise-Meitner-Str. 2 · 60486 Frankfurt

Tel. +49 69 79303-0 · Fax +49 69 79303-930

■ **Gebühr:**

€ 1.890,- (+ gesetzl. MwSt.)

Die Gebühr beinhaltet eine hochwertige Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen, Kaffeepausen, **Abendessen am 1. Tag sowie die Übernachtung vom 17. - 18. Januar 2018.**

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Henriette Wolf-Klein

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.