

Key Account Krankenhaus

Praxistipps für die professionelle (vertragliche) Kooperation von Industrie und Krankenhaus

DIE THEMEN

- Der Krankenhausmarkt: Organisation & Struktur
- Vergütung, Vertragsgestaltung und Compliance - Das müssen Sie wissen!
- Praxistipps Key Account Management
- Preispolitik, Targeting, Lieferqualität - Darauf müssen Sie achten!
- Kooperationen mit Einkaufsgemeinschaften
- Klinikeinkauf: Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten

IHRE REFERENTEN

Dr. Michael Bangel

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH,
Berlin

Dr. Clemens Jüttner

Sana Management Service GmbH,
Ismaning

Claus Burgardt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Otmar Wawrik

Otmar Wawrik Consulting,
Hanau

Key Account Krankenhaus

Ziel des Online-Seminars

Die professionelle Zusammenarbeit von Industrie und Krankenhaus ist im wechselseitigen Interesse beider Partner. Dieses Online-Seminar vermittelt Ihnen Praxiswissen für Ihr Key Account Management.

- Was erwartet das Krankenhaus vom Ansprechpartner aus der Industrie?
- Welche Vertragsmodelle versprechen Erfolg?
- Wie Compliance-Risiken vermeiden?
- Was müssen Sie erstattungsrechtlich beachten?

Nach dem Besuch unseres Online-Seminars haben Sie das rechtliche und praktische Know-how für eine compliance-konforme Zusammenarbeit. Sie wissen,

- wie Sie vom reinen Verkäufer zum Vertrags- und Kooperationspartner werden.
- wie Sie mit Dienstleister-Verträgen Ihren Einkauf bündeln und optimieren.
- welche KAM-Strukturen und -Prozesse geeignet sind, um Ihre Vertriebsarbeit erfolgreicher zu gestalten.

Teilnehmerkreis

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen und Medizinprodukte-Industrie, die mit Krankenhäusern zusammenarbeiten. Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden vom Austausch profitieren:

- Marketing & Vertrieb
- Key Account-/Produkt-Management
- Market Access/Healthcare Management

IHRE REFERENTEN



Dr. Michael Bangel
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin
Wissenschaftlicher Referent
Hämatologie

ehemalig Key Account Manager Hospital



Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn
Partner, Fachanwalt für
Medizinrecht



Dr. Clemens Jüttner
Sana Management
Service GmbH, Ismaning
Kaufmännischer Leiter



Otmar Wawrik
Otmar Wawrik Consulting,
Hanau
Geschäftsführer

Bis 2013 Senior Vice President Sales & Marketing
bei B.Braun-Aesculap

Online-Weiterbildung: Ihr Nutzen

- Digital, modern, flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Unsere Online-Seminare werden durchgängig von uns begleitet

Arzneimittel und Medizinprodukte im Krankenhausmarkt

Tag 1 von 09:00 - 17:00 Uhr und Tag 2 von 09:00 - 15:00 Uhr

Der Krankenhausmarkt im Wandel

Dr. Michael Bangel

- Organisationsstrukturen im Einkauf
- Strukturveränderung, stationär & ambulant

Vergütung der Arzneimittelkosten in den Versorgungssektoren

Claus Burgardt

- Aktuelle Problemfälle
- NUB-Entgelte und GWG
- Erstattungsbetrag im Krankenhaus

Verträge zwischen Pharmaindustrie und Kliniken

Claus Burgardt

- Sonderfall des § 11 Abs. 3 ApoG
- Umgang mit Herstellerabschlüssen
- Einkaufsvorteile

Aktuelle Herausforderungen im Krankenhausgeschäft

Dr. Michael Bangel

- Produktpositionierung und Preispolitik
- Lieferengpässe
- Kundenerwartungen

KAM im Krankenhausmarkt

Dr. Michael Bangel

- Targeting, Potenzial- und Accountbewertung
- Konsequenzen für das KAM und für die Vertrags- und Preispolitik
- Strategische Positionierung

Compliance-Risiken

Claus Burgardt

- Kooperation mit Krankenhäusern und Einkaufsstrukturen
- Das Krankenhaus und seine Zuweiser
- Herausforderung §§ 299a, 299b StGB

Ihr Programm an Tag 2

Moderner Klinikeinkauf - Was Sie wissen müssen

Dr. Clemens Jüttner

- Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Erfolgsparameter
- Exkurs: Auswirkungen der Corona-Krise

Verträge mit Dienstleistern/ Einkaufsgemeinschaften

Dr. Clemens Jüttner

- Bündelung des Einkaufs
- Verbindlichkeit gegenüber Partnern
- Vertragscontrolling, Vertragserfüllung

Key Account Management in der Medizintechnik

Otmar Wawrik

- Marktsituation Medizintechnik
- Entscheider-Strukturen: Neue Player, neue Herausforderungen
- Bedeutung eines erfolgreichen KAM ´s für optimale Vertriebsergebnisse
- KAM-Prozesse/Organisation/Abläufe
- Vertragsgestaltung und Inhalte
- Ergebniscontrolling

Key Account Krankenhaus

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2201280

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Key Account Krankenhaus
- 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:

25. - 26. Januar 2022 - Online

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 15:00 Uhr

Einwahl ab 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

Gebühr:

€ 1.790,00 (+ 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: 20.11.2019), 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

