

Key Account Krankenhaus

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

DIE THEMEN

- Der Krankenhausmarkt: Organisation, Struktur und Folgen der aktuellen Krisensituationen
 - 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 REFERENT*INNEN

Claus Burgardt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Dr. Clemens Jüttner

Sana Management Service GmbH,
Ismaning

Birgit Horn

Novartis Pharma GmbH,
Nürnberg

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*innen. Unser Seminar vermittelt Ihnen Praxiswissen für Ihr Key Account Management.

- Was erwartet das Krankenhaus von Ansprechpartner*innen aus der Industrie?
- Welche Vertragsmodelle versprechen Erfolg?
- Wie lassen sich Compliance-Risiken vermeiden?
- Was müssen Sie erstattungsrechtlich beachten?

Durch die Teilnahme am Seminar erhalten Sie rechtliches und praktisches Know-how für eine compliance-konforme Zusammenarbeit.

Wer sollte teilnehmen?

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

- Key Account-/Produkt-Management
- Business Development
- Vertrieb
- Market Access/Healthcare Management

Fach- und Führungskräfte aus Krankenhäusern sind ebenfalls herzlich zum Austausch eingeladen!

IHRE REFERENT*INNEN



Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn
Partner, Fachanwalt für
Medizinrecht



Birgit Horn
Novartis Pharma GmbH,
Nürnberg
Head KAM Hospital Care



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

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar...

- kennen Sie alle Neuerungen zu NUB-Entgelten und Arzneimittelverträgen
- erfahren Sie, auf welche Stukturveränderungen Sie sich ambulant und stationär einstellen müssen
- wissen Sie, wie Sie Vertragscontrolling und Vertragserfüllung sicherstellen

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

Birgit Horn

- 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 Herstellerabschlagen
- Einkaufsvorteile

Aktuelle Herausforderungen im Krankenhausgeschäft

Birgit Horn

- Produktpositionierung und Preispolitik
- Lieferengpässe
- Kundenerwartungen

KAM im Krankenhausmarkt

Birgit Horn

- 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 aktuellen Krisensituationen

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 23012201

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 2023 - online
1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr; 2. Tag 09:00 - 15:00 Uhr

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: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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

