

Key Account Management im regionalen Market Access

Das ist neben
AMNOG
für Ihren
Produkterfolg
essenziell!

DIE THEMEN

- Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen
- Key Account Krankenkasse, Arzt, KOL, KV und Berufsverbände
- Nationale und regionale Markteintrittsbarrieren überwinden
- Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

IHR NUTZEN

- Zusammenarbeit mit Krankenkassen und Ärzten kompakt vermittelt
- Ideen zur Unterstützung von Versorgungsforschung und Versorgungsmanagement
- Tipps zur internen Zusammenarbeit von Key Account, Market Access, MSL und Außendienst

Ihre Referenten



Seminarleitung
Axel Christian Böhnke
PTC Therapeutics Germany
GmbH, Frankfurt

Director Market Access,
EU North



Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg
Geschäftsführer



Johann Fischaleck
Kassenärztliche Vereinigung
Bayerns, München
Ehemaliger Teamleiter
Arzneimittel



Dr. André Kleinfeld
Navi4Healthcare GmbH,
Wiesbaden
Geschäftsführer



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim
Head of Market Access and
Healthcare Affairs



Tim Steimle
Techniker Krankenkasse,
Hamburg
Leiter des Fachbereichs
Arzneimittel

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

Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen im Pharma-Unternehmen

Marco Penske

- Key Accounts und strategisches Key Account Management
- Nationale versus regionale Strukturen

Key Account Krankenkasse – auch in Zeiten von AMNOG und Rabattverträgen

Dr. Marco Penske

- Krankenkassen und AMNOG
- Konsequenzen für das Key Account-Management und den regionalen Market Access

KAM regional: Zusammenarbeit mit Ärzten, KOL, KVen und Berufsverbänden

Axel Christian Böhnke

- Zusammenarbeit des KAM mit MSL und Außendienst

Zusammenarbeit mit Pharma- Unternehmen aus Sicht der KV – Wann zum Nutzen des Patienten?

Johann Fischaleck

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?
- Bsp. Modell Pharao im Bereich Versorgungsforschung
- Optionen im Versorgungsmanagement

Datennutzung und -bewertung für das regionale KAM

Dr. André Kleinfeld

Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

- Welche Daten, woher und wofür?
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten: Indikations- bzw. medikationsspezifische Versorgungsniveaus in den Regionen
- Datenbasierte Unterstützung der Kommunikation mit Key Accounts

Roadmap KAM regional und Workshop

Axel Christian Böhnke

- Strategisches Zielgruppenmanagement - Wann, wen, wie ansprechen?
- Teambuilding und -steuerung: Marketing, Vertrieb, Market Access gemeinsam - Wie setze ich ein Team auf?
- Workshop: Eigenes regionales KAM-Konzept entwickeln

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

Best practice-Beispiele

Axel Christian Böhnke

- Beispiele regionale Kooperationen
- Versorgungsansätze erarbeiten
- Leitfaden (möglich?)

Versorgungsmanagement in Kooperation mit der Industrie aus Sicht der Krankenkasse

Tim Steimle

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?

Market Access: Nationale & Regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie sie meistern

Dr. Thomas Ecker

- Arzneimittellisten von Kassen, KVen, ...
- Ausschreibungen regionaler Kassen
- Umgang mit Therapiehinweisen
- Tradierte Versorgungspfade

Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

Dr. Thomas Ecker

- Vom Nutzendossier zu Botschaften für die Key Accounts
- Steuerungsinstrumente und Ressourcenallokation
- Roadmap zur erfolgreichen regionalen Market Access-Strategie
- Die Bedeutung neuer Versorgungsstrukturen für Marketing- & Vertriebsstrategie
- Beeinflussung des ärztlichen Verordnungsverhaltens - Was ist möglich?

Teilnehmerstimmen

- „Guter Überblick über Market Access in Deutschland“
- „Sehr hilfreich, viele konkrete Umsetzungsideen“

Key Account Management & Market Access regional

Ziel des Online-Seminars

- Wie können Healthcare-Unternehmen bestmöglich mit Krankenkassen, KVen und Ärzten zusammenarbeiten, um Patienten optimal zu versorgen?
- Wie kann die interne Zusammenarbeit von Market Access, Key Account Management und MSL/Außendienst bestmöglich erfolgen?

Dieses Online-Seminar gibt Ihnen viele Praxistipps zu internen Prozessoptimierungen und Denkanstöße für die Zusammenarbeit mit externen Playern. Im Fokus steht dabei die regionale Patientenversorgung mit Arzneimitteln und weniger der zentrale Market Access.

Teilnehmerkreis

Unser etabliertes Praxisseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Healthcare-Industrie, die in den Market Access oder das Key Account Management (Ärzte, KV oder Krankenkasse) involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Medical Affairs
- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Key Account-Management

werden vom Austausch profitieren.

Um einen intensiven Austausch zu ermöglichen, ist der Teilnehmerkreis auf 15 Personen begrenzt.

ANMELDUNG UNTER
service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22022200
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Gebühr:

€ 1.790,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download und Zertifikat.

Termin/Veranstaltungsort:

8. - 9. Februar 2022
Online

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



Leila Grupp

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