

Medical Advisor Training

Kommunikation, Veranstaltungen & Rechtsfragen

Um eine intensive
Diskussion zu
ermöglichen, ist der
Teilnehmerkreis
auf 12 Personen
begrenzt.

DIE THEMEN

- HWG, Antikorruptionsgesetz, Kodizes - Rechtstipps für Ihre Arbeit (Fokus auf deutschem Recht)
- Kongresse, Advisory Boards, Vorträge - Planung und Betreuung
- Medizinisch-wissenschaftliche Produktkommunikation: Was, wie, wann, an wen?
- Schnittstellenmanagement - Effiziente Zusammenarbeit intern und extern

IHRE REFERENTEN

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang,
Köln-Bayenthal

Thomas Lahr

Mezzanine Consulting & Communication GmbH,
Wiesbaden

Dr. Peter Nacke

Novartis Pharma AG,
Basel, Schweiz

Ziel des Online-Seminars

Zwar ist die Position des Medical Advisors in Unternehmen unterschiedlich angesiedelt, Einigkeit herrscht jedoch bei den Funktionen: Neben der med.-wiss. Produktkommunikation, der KOL-Betreuung sowie der Veranstaltungsorganisation, liegt die Hauptaufgabe darin, alle Informationen intern wie extern korrekt zu managen.

Unser Online-Seminar bietet Einsteigern und Refreshern einen umfassenden Einblick in das praktische Tätigkeitsfeld eines Medical Advisors und liefert neben Rechtstipps durch Hands-on-Übungen auch praktische Handlungsempfehlungen für Ihre tägliche Arbeit.

Nutzen Sie das Praxiswissen unserer Experten und professionalisieren Sie Ihre Produktkommunikation.

Teilnehmerkreis

Sie sind als Medical Advisor oder Medical Manager tätig und möchten sich umfassend über Ihren Verantwortungsbereich informieren oder updaten? Sie möchten Ihre Arbeitsabläufe an den Schnittstellen Marketing und Medical besser einordnen und optimieren?

Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus den Bereichen

- Medical Affairs
- Medical Marketing
- Medizin

profitieren vom Besuch.

IHRE REFERENTEN

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang,
Köln-Bayenthal
Rechtsanwalt und Partner

Dr. Peter Nacke

Novartis Pharma AG,
Basel, Schweiz
Medical Information Lead, Global Medical Affairs

Thomas Lahr

Mezzanine Consulting & Communication GmbH,
Wiesbaden
Medical Consultant

Online-Weiterbildung - Ihr Nutzen

- Digital, modern, flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Einsatz von Live Engagement Tools für einen nachhaltigen Lernerfolg
- Unsere Online-Seminare werden durchgängig von uns begleitet

So bewerten unsere Teilnehmer:

- "Perfekte Organisation im online-Format. Es wurde schnell und einwandfrei auf die Beine gestellt. Das habe ich so und in der Qualität nicht erwartet. Sehr professionell!"
- "Übertroffen wurden die Erwartungen in jedem Fall hinsichtlich der Interaktivität einer Online-Schulung."

Tag 1: 09:00 - 17:30 Uhr

Die rechtlichen Eckpfeiler

Alexander Maur

- Das Heilmittelwerbegesetz (HWG)
- Die Kodizes der pharmazeutischen Industrie: FSA, AKG, EFPIA & Co.

Medizinisch-wissenschaftliche

Produktkommunikation -

Was, wie, wann, an wen?

Dr. Peter Nacke

- Der regulatorische Rahmen
- Die Arbeit der MedWiss/MedAdv
- KOL/DOL - Selektion und Management
- KPIs/Bewertung in MedWiss/MedAdv.
- Phasen des Produkt Lifecycle

Die Weitergabe von Informationen

Alexander Maur

- Was darf an wen kommuniziert werden?
- Arzneimittelwerbung vs. -information
- Der richtige Umgang mit
 - Anfragen zu nicht zugelassenen Arzneimitteln (Pipeline)
 - Informationen zu "Off-Label Use"
 - individuellen Patientenanfragen
 - Studien und Publikationen

Veranstaltungen (F2F, online, hybrid)

Dr. Peter Nacke

- Kongresse und Advisory Boards
- Vortragsveranstaltungen

Rechtliche Compliance

Alexander Maur

- Dos & Don'ts als Medical Advisor
- Antikorruptionsgesetz

Tag 2: 09:00 - 15:00 Uhr

Medical Marketing

Thomas Lahr

- Was ist Medical Marketing?
- Aufgaben und Verantwortungsbereiche des Medical Advisors

Interne Kommunikationspartner

Thomas Lahr

- Das Medical Affairs Team, Zulassung, PV etc.
- Marketing und Vertrieb
 - Der Medical Advisor im Brandteam
 - Kommunikation und Teamabsprachen
 - Unterstützung bei Marketingmaßnahmen
- Hands-On-Übungen

Externe Kommunikationspartner

Thomas Lahr

- Relevante Fachgruppen
 - Kooperationen mit Meinungsbildnern
 - Kooperationen mit Verordnern aus der Praxis
 - Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften
- Hands-On-Übungen

Medical Advisor Training

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22042215

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ Medical Advisor Training
28. - 29. April 2022

☐ 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:

28. - 29. April 2022 - Online
Tag 1: 09:00 - 17:30 Uhr
Tag 2: 09:00 - 15:00 Uhr
Einwahl ab 30 min. vor Beginn möglich

Gebühr:

€ 1.590,00 (+ 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.

IHR ANSPRECHPARTNER



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

