

Medical Advisor Training

Kommunikation, Veranstaltungen & Rechtsfragen

Wir garantieren
höchste Qualität nach
ISO 9001 und ISO 21001

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 REFERENT*INNEN

Dr. Annette Athari

Selbstständig als Medical Affairs Consulting Partner

Dr. Peter Nacke

Novartis Pharma AG,
Basel, Schweiz

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang,
Köln-Bayenthal

Ziel des Lehrgangs

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 Lehrgang bietet Einsteiger*innen 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 Expert*innen und professionalisieren Sie Ihre Produktkommunikation.

Wer sollte teilnehmen?

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 dieser Lehrgang für Sie konzipiert!

Mitarbeiter*innen aus den Bereichen

- Medical Affairs
- Medical Marketing
- Medizin

profitieren von der Teilnahme.

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Annette Athari

Medical Affairs Consulting Partner

Nach über 20 Jahren in der Pharmaindustrie verbindet Dr. Annette Athari die Expertise aus Customer-Facing Rollen mit denen als Führungskraft und Managerin. Sie hat Erfahrung bei den Pre-Launchaktivitäten von Medical Affairs bei diversen Produkt einführungen sowie bei der Betreuung der Produkte bis zum Patentverlust und Generika-Eintritt.

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang, Köln-Bayenthal

Rechtsanwalt und Partner

Seit 2007 ist Alexander Maur Partner der Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang und berät die Healthcare-Industrie in arzneimittel- und medizinproduktrechtlichen Fragen sowie in assoziierten Rechtsgebieten.

Dr. Peter Nacke

Novartis Pharma AG, Basel, Schweiz

Ass. Dir Launch Med. Information, Global Med. Affairs

Dr. Peter Nacke übernahm diverse medizinische Positionen im Innen- und Außendienst in verschiedenen Pharmaunternehmen. Dabei erweiterte sich der Verantwortungsbereich zu globaler Reichweite in der Medizin, bevor er 2015 in das Headquarter von Novartis nach Basel ging und seither den Bereich "Medical Information" für verschiedene Indikationen/Produkte verantwortet.

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Lehrgang wissen Sie....

- welche Produktinformationen Sie wann, wie und an wen weitergeben dürfen.
- wann HWG und Kodices zum Tragen kommen.
- wie Sie mit PV, Zulassung, AD und Marketing effizient zusammenarbeiten.

Tag 1: 09:00 - 15:00 Uhr

Medical Marketing

Dr. Annette Athari

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

Interne

Kommunikationspartner*innen

Dr. Annette Athari

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

Externe

Kommunikationspartner*innen

Dr. Annette Athari

- Relevante Fachgruppen
 - Kooperationen mit Meinungsbildner*innen
 - Kooperationen mit Verordner*innen aus der Praxis
 - Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften
- Hands-On-Übung

Tag 2: 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

Medical Advisor Training

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 24052215

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ Medical Advisor Training

☐ 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:

16. - 17. Mai 2024 - online

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

2. Tag: 09:00-17:30 Uhr

Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich

Gebühr:

€ 1.590,00 (+ gesetzl. MwSt.)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Ablauf eines Online-Seminars

- Online-Seminare - live und interaktiv über den Learning Space.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

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

