

# Medical Advisor Workshop

Intensivtraining für Pharma- und Medizinprodukte-Professionals

## Die Themen

- Erkennen Sie neue Trends!
- Beantworten Sie Anfragen schnell und effektiv
- So nutzen Sie das Internet effektiv
- Marketingkollegen unterstützen & Synergien nutzen
- So kommunizieren Sie überzeugend
- Experten, Key Opinion Leader, Advisory Boards

Expertenwissen in  
nur 2 Tagen!

## Ihr Referent



**Dr. Günter Umbach**  
Leiter, Healthcare Marketing,  
Dr. Umbach & Partner, Bonn

## Ziel des Workshops

Professionelle Medical Advisors, Medical Affairs Mitarbeiter und medizinische Fachreferenten sind für das Realisieren des vollen medizinischen und wirtschaftlichen Potenzials eines Arzneimittels von entscheidender Bedeutung.

Sie übernehmen die medizinisch-wissenschaftliche Betreuung von Produkten und unterstützen das Marketing? Sie bearbeiten Anfragen von Ärzte- und Patientenseite und helfen bei der Entwicklung von Broschüren, Anzeigen, Foldern, Newslettern und anderen Unterlagen?

Dann nutzen Sie Experten-Know-how für Ihre erfolgreiche Produktkommunikation. Ihr Feedback von Kongressen und Experten hilft dem Unternehmen, die aktuellen Trends zu berücksichtigen und den Stellenwert und das Nutzen-Risiko-Verhältnis eigener Produkte angemessen und wirkungsvoll zu kommunizieren.

## Teilnehmerkreis

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte in Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen. Insbesondere sind

- Medical Advisor
- Scientific Advisor
- Medical Manager
- Med. Fachreferenten
- Medical Affairs Mitarbeiter

mit und ohne Berufspraxis angesprochen.

## Ihr Referent



**Dr. Günter Umbach**  
Leiter,  
Healthcare Marketing,  
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Dr. med. Günter Umbach hilft als Trainer und Berater Führungskräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen. Sie profitieren von seinen Erfahrungen in der Pharma-Industrie als Medical Advisor, Produktmanager, Informationsbeauftragter, Medical Director und Marketing Director.

Er ist Autor der Bücher "Successfully Marketing Clinical Trial Results", "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen" sowie "Erfolgreich als Medical Advisor und Medical Science Liaison Manager: Wie Sie effektiv wissenschaftliche Daten kommunizieren und mit Experten kooperieren".

Newsletter und Tipps sind gratis auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com) verfügbar.

## Teilnehmerstimmen

So urteilen Ihre Kollegen über den Workshop:

"Effektive, relevante praktische Tipps für die täglichen vielfältigen Aufgaben des Medical Advisors." Teilnehmer im Oktober 2014

"Umfangreicher Einblick in die Tätigkeit des Medical Advisors." Teilnehmer im Oktober 2015

# Umfassendes Know-how in nur 2 Tagen!

## Ihr Programm für beide Tage im Überblick

### Einleitung und Überblick

- Aufgaben des Medical Advisors
- Rechtliche Grundlagen
- Heilmittelwerbegesetz (HWG)
- Arzneimittelgesetz (AMG)
- Regelwerke der pharmazeutischen Unternehmen (Pharma-Kodex, AKG)

### Dokumente im Alltag

- Pflichttexte: Warum und wo platzieren?
- Investigator Initiated Trials (ITT)
- Anwendungsbeobachtungen (AWB)
- Nicht-interventionelle Studien (NIS)

### Die neuen Trends kennen

- Literaturrecherche
- Vorteile des Internets
- Kongresse
- Experten
- Newsletter
- Der Karton in der Arztpraxis
- AMNOG, therapeutischer Zusatznutzen und Market Access: Relevanz für den Medical Advisor

### Anfragen schnell und effektiv beantworten

- Laien versus Fachkreise
- Schriftliche Antworten
- Telefonische Antworten
- Nebenwirkung beobachtet: Was man tun muss
- Musterbriefe und Textbausteine
- Geschwindigkeit zählt

### Marketingkollegen unterstützen

- FAQs erstellen
- Die Marke stärken
- Wirkungsvolle Gesprächsleitfäden schreiben
- Was man bei Foldern beachten sollte
- Rollenspiele zum Trainieren
- Produktmanager vor irreführender Werbung bewahren

### Überzeugend kommunizieren

- Ausdrucksmöglichkeiten: Die ganze Bandbreite nutzen
- Verbale und visuelle Optionen für eine Botschaft
- Die Macht der Sprache: Von Beginn an Einklang beim Vokabular
- Welche Worte sollte ich verwenden, welche eher vermeiden?
- Die Sprache des Arztes sprechen

### Externe Kommunikationskanäle

- Externe Experten und Meinungsbildner
- Advisory Boards und Expertenrunden
- Veranstaltungen
- Publikationen
- Fachpresse
- Unterstützung des Außendienstes
- Telefon
- Patientenselbsthilfegruppen

### Online-Session

- Das Internet effektiv nutzen
- Aufgaben einer Webseite
- Gefunden werden und SEO
- Gute Mailings schreiben

Anmeldung unter  
service@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop  
 Medical Advisor Workshop

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**  
**Tagungs-Nr. 16 10 291**

### Termin/Veranstaltungsort:

6.-7. Oktober 2016 in Bonn

1. Tag: 9.30-17.00 Uhr; 2. Tag 8.30-16.30 Uhr

Hilton Bonn

Berliner Freiheit 2 · 53111 Bonn

Tel. +49 228 7269-0 · Fax +49 228 7269-700

### Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Workshop und zu unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

### Cornelia Hühne

Konferenzmanagerin Healthcare

Tel. +49 6221 500-695

c.huehne@forum-institut.de

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.