

# Medical Affairs Business Management

---

Fachwissen für effektive Projekte

## DIE THEMEN

- Medical Affairs Excellence - Nutzen und Wert
  - Medical Affairs Projekte - Kommunikation, Reporting, Risikomanagement
  - Medical Affairs & Marketing
  - Basiswissen Market Access
  - HWG & Compliance
- 

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Dr. Alexandra Giesen**  
Medical Affairs Business Partner,  
München



**Dr. Olaf Pirk**  
Olaf Pirk Consult,  
Nürnberg  
Inhaber



**Julia Luther, LL.M.**  
**(Edinburgh)**  
MÖHRLE HAPP LUTHER  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,  
Hamburg  
Rechtsanwältin



**Marc Bollin**  
AstraZeneca GmbH,  
Hamburg  
Brand Lead Respiratory

## Ziel des Online-Seminars

Die Medical Affairs Abteilungen in den pharmazeutischen Unternehmen haben eine wesentliche Schnittstellenfunktion zwischen den einzelnen Abteilungen. Sie sind richtungweisend was die medizinisch-wissenschaftliche Kompetenz des Unternehmens anbelangt und sind somit auch Business Driver in der Unternehmensstrategie.

In diesem Seminar befassen Sie sich mit den Schnittstellen, die für eine optimale Zusammenarbeit mit den angrenzenden Abteilungen relevant sind.

Experten aus den einzelnen Bereichen teilen Ihr Wissen mit Ihnen und geben Ihnen zahlreiche Tipps für reibungslose und rechtssichere Abläufe.

Lernen Sie den Wert und die Vorteile einer strukturierten Medical Affairs Excellence Strategie kennen.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Sind Sie im Bereich Medical Affairs tätig und sind daran interessiert Projekte effizienter zu gestalten und die Zusammenarbeit aller Stakeholder zu optimieren?

Dann ist dieses Seminar für Sie genau das Richtige!

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Dr. Alexandra Giesen**  
Medical Affairs Business Partner,  
München



**Julia Luther, LL.M.  
(Edinburgh)**  
MÖHRLE HAPP LUTHER  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,  
Hamburg  
Rechtsanwältin



**Dr. Olaf Pirk**  
Olaf Pirk Consult,  
Nürnberg  
Inhaber



**Marc Bollin**  
AstraZeneca GmbH,  
Hamburg  
Brand Lead Respiratory

---

## Ihr Nutzen

- Sie können Ihre Medical Affairs Projekte effizienter steuern.
- Sie kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen des Heilmittelwerberechts.
- Sie optimieren Ihre Zusammenarbeit mit Marketing und Market Access.
- Sie wissen, wie Sie die strategische Unternehmenssäule Medical Affairs im Unternehmen stärken.

## Medical Affairs als Business Driver

Dr. Alexandra Giesen

- Positionierung von Medical Affairs - Projekten in den Unternehmenszielen
- Gemeinsame Medical-Marketing-Produktstrategie - Der Schlüssel zum Erfolg
- Medical Affairs Excellence - Nutzen und Wert

## Medical Affairs Projekte erfolgreich managen

Dr. Alexandra Giesen

- Wo und wann ist Medical Affairs im Lead?
- Projektstart und Kick-off Meeting
- Projektplanung an Praxisbeispielen
- Kommunikation und Reporting
- Risikomanagement

## Marketing & Medical - Zusammen zum Erfolg

Marc Bollin

- Operatives und strategisches Marketing
- Zielgruppen im Healthcare-Bereich und deren Bedürfnisse
- Zusammenarbeit Medical und Marketing

## Heilmittelwerbegesetz und Compliance-Anforderungen

Julia Luther

- Anwendungsbereich des Heilmittelwerbegesetzes
- Empfehlungen für die Fachkreiskommunikation
- Empfehlungen für die Patientenkommunikation

## Basiswissen Market Access

Dr. Olaf Pirk

- Der Prozess der Nutzenbewertung und das Nutzendossier
- Die G-BA Bewertung auf Basis des Nutzendossiers
- Die Preisverhandlung über den Erstattungsbetrag auf Basis der G-BA-Bewertung
- Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln
- Arzneimittelfestbeträge
- Rabattverträge zwischen dem pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen

# Medical Affairs Business Management

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 23062262

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Medical Affairs Business Management
- 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:

Dienstag, 13. Juni 2023 - online  
09:00-17:00 Uhr  
Einwahl 30 Minuten vorher möglich

### Gebühr:

€ 1.150,00 (+ 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

### So funktioniert es:

- Online-Seminare - live und interaktiv über Zoom.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen immer zugänglich in Ihrem Kundenportal.
- 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Cornelia Gutfleisch**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-694  
[c.gutfleisch@forum-institut.de](mailto:c.gutfleisch@forum-institut.de)

