

Medical Affairs Business Management

Fachwissen für effiziente 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

Stefan Schneider

Kreussler Pharma,
Wiesbaden
Leiter Marketing OTC

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 rechts-sichere 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

Stefan Schneider

Kreussler Pharma,
Wiesbaden
Leiter Marketing OTC

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

Basiswissen Pharma-Marketing - Beispiel OTC

Stefan Schneider

- 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 2303226 1

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:

Donnerstag, 2. März 2023 - online
9:00 - 17:00 Uhr
Einwahl ab 30 min. vor Seminar möglich

Gebühr:

€ 1.190,00 (+ 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 eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de

