

Medizinisch-wissenschaftliche Produktinformationen für Sales & Co.

Die Themen

- Der medizinisch-wissenschaftliche Informationsfluss:
Die Rolle von Medical Affairs
- Rechtliche Einordnung von Trainings in Abhängigkeit
der Ausgestaltung (interne und externe Schulungen)
- Wie dürfen Produktinformationen
veröffentlicht werden?
- Methodische Planung von Trainings
- Fallstudien zur effektiven Informationsvermittlung

**Produktinformationen
rechtssicher erstellen
und effektiv vermitteln**

Ihre Referenten



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln



Thomas Lahr
Die Medakteure GbR,
Wiesbaden

Ziel des Seminars

Eine wesentliche Herausforderung für das Medical Affairs Team ist unter anderem die Generierung und Weitergabe von Produktwissen - intern aber auch extern. Aktuelle Produktinformationen müssen regelmäßig an Mitarbeiter anderer Abteilungen, an den Außendienst aber auch an Ärzte und Fachkreise weitergegeben werden.

In diesem Seminar geben Ihnen erfahrene Experten wertvolle Praxistipps zur sicheren und effektiven Durchführung von Trainings im Medical Affairs Bereich. Darüber hinaus vertiefen Sie das gelernte Wissen anhand praktischer Fallstudien.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die medizinisch-wissenschaftliche Produktinformationen weitergeben. Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden insbesondere von diesem Seminar profitieren:

- Medical Affairs
- (Medical) Marketing
- Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Dos & Don'ts bei der Veröffentlichung von Studien.
- Sie bekommen Praxistipps für die methodische Planung von Trainings.
- Sie wissen, wie Produktinformationen veröffentlicht werden dürfen und können.

Ihre Referenten



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Rechtsanwalt

Seit 2007 ist Alexander Maur Partner der Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang und berät im Kölner Büro der Kanzlei die Healthcare-Industrie in arzneimittel- und medizinproduktrechtlichen Fragen sowie in assoziierten Rechtsgebieten. Er ist zudem Mitglied der Deutsch-Amerikanischen Juristenvereinigung.



Thomas Lahr
Die Medakteure GbR,
Wiesbaden

Herr Lahr ist Diplom-Biologe und Diplom-Kaufmann und seit 2013 freiberuflich tätiger Medical Consultant. Er hat praktische Erfahrung im pharmazeutischen Außendienst zudem war er als Medical Manager u. a. für die wissenschaftliche Betreuung von Experten und Meinungsbildnern sowie für Schulung und Training der Sales Force verantwortlich.

Ihr Programm von 9.00-17:00 Uhr

> 9.00 Uhr

Medical Affairs als Informationsvermittler

Thomas Lahr

- Der medizinisch-wissenschaftliche Informationsfluss:
 - Warum und wann: Die Bedeutung von Medical Affairs
 - Zielgruppen der Informationsvermittlung:
 - Intern: MSLs, Sales, Marketing, KliFo, Regulatory Affairs
 - Extern: Ärzte, Fachkreise, Patienten
 - Wesentliche Schnittstellen mit Marketing und Sales im Produktkontext
 - Relevante und effektive Trainingsformate

> 10.30 Uhr Kaffeepause

> 10.45 Uhr

Rechtliche Aspekte im Rahmen der Produktkommunikation

Alexander Maur

- Information vs. Werbung
- Rechtliche Einordnung von Trainings in Abhängigkeit der Ausgestaltung (interne, externe)
- Wie dürfen Produktinformationen veröffentlicht werden?
- Was darf wann an welche Zielgruppe kommuniziert werden?
- Dos & Don'ts bei der Veröffentlichung von Studien
- Online-Informationen
- Ärztliche Fortbildungen: Vertragliche Zusammenarbeit, Anforderungen an Referenten- und Beraterverträge
- Welche Form des Sponsorings ist derzeit zulässig?

> 12.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.30 Uhr

Methodische Planung von Trainings

Thomas Lahr

- Die Trainerrolle bei der Vermittlung
- Zielgruppen: Voraussetzungen & Bedürfnisse
- Auswahl des richtigen Trainingsformats
- Lern- bzw. Schulungsziele definieren
- Inhalt, Ablauf, Zeitplanung und Struktur
- Erfolgskontrolle

> 15.00 Uhr Kaffeepause

> 15.15 Uhr

Fallstudien zur effektiven Informationsvermittlung

Thomas Lahr

- Case A - Intern: So geben Sie Produktinformationen effektiv an den Außendienst weiter.
- Case B - Extern: So informieren Sie Fachkreise und Patienten.

> 17.00 Uhr Ende des Seminars

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Medizinisch-wissenschaftliche
Produktinformationen für Sales & Co.

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. 17 04 292**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Montag, 24. April 2017 in Frankfurt
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr Seminar
Maritim Hotel
Theodor-Heuss-Allee 3 · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 7578-0 · Fax +49 69 7578-1000

■ **Gebühr:**
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent 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 Seminar und
zu unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfüg-
ung.

Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.gutfleisch@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 eingesehen werden können.