

# Patient Compliance - Neue Aufgaben für KAM & Sales?

## Die Themen

- Zukünftiges Medikationsmanagement - Neue Rolle für den Außendienst oder IT-Lösungen?
- Wie können Sales & KAM die Adherence fördern?
- Transparenz & Antikorruption -  
Rechtliche Grundlagen
- Stakeholdermanagement -  
Zusammenarbeit mit Ärzten und Kliniken
- Patienten-Compliance durch gutes "Praxismanagement"

Ihr Beitrag für  
eine bessere  
Patientenversorgung

## Ihre Referenten

Christian Koch  
arvato health analytics GmbH,  
München

Dr. Rainer Kruth  
Janssen-Cilag GmbH,  
Neuss

Marc Oeben, LL.M.  
NOVACOS Rechtsanwälte,  
Düsseldorf

Mark Peters  
Praxismanagement Publitz-Peters GmbH &  
Co. KG, Heidelberg

# Patient Compliance - Neue Aufgaben für KAM & Sales?

## Ziel des Seminars

Healthcare-Unternehmen können die Therapietreue von Patienten fördern und unterstützen - Auch in Zeiten des Antikorruptionsgesetzes! Eine wesentliche Rolle können hierbei insbesondere das Key Account Management und Sales einnehmen, da sie die Mittler Ihres Unternehmens zum Arzt und somit zum Patienten sind.

Erfahren Sie in unserem Seminar, wie die Patientenversorgung heute und morgen funktioniert und welche Möglichkeiten Sie hierbei haben, gezielt mitzuwirken.

## Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen und der Medizinprodukte-Industrie. Mitarbeiter folgender Abteilungen werden von dem Seminar besonders profitieren:

- Sales
- Key Account Management
- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Produktmanagement
- Medical Affairs

## Ihr Nutzen

- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen für eine rechtssichere Zusammenarbeit mit Ärzten und Patienten.
- Sie erhalten Praxistipps für Ihr Stakeholdermanagement.
- Sie erfahren, welche Möglichkeiten Sie im Bereich Arzt- und Apotheker-Schulung haben.

## Ihre Referenten



**Christian Koch**  
arvato health analytics  
GmbH,  
München

Leiter Versorgungsmanagement



**Marc Oeben, LL.M.**  
NOVACOS Rechtsanwälte,  
Düsseldorf

Rechtsanwalt und Gründungspartner der auf die Gesundheitsindustrie spezialisierten Kanzlei NOVACOS Rechtsanwälte in Düsseldorf.



**Dr. Rainer Kruth**  
Janssen-Cilag GmbH,  
Neuss

Head of Training, Coaching & Development

Davor acht Jahre Sales Director bei der Janssen-Cilag GmbH Deutschland.



**Mark Peters**  
Praxismanagement Bublitz-  
Peters GmbH & Co. KG,  
Heidelberg

Geschäftsführender Senior Berater und Business Coach für Kliniken und Arztpraxen.

## Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

### **Patientenversorgung heute**

*Christian Koch*

- Patientensicherheit im gesundheitspolitischen Fokus
- Folgen und Kosten mangelnder Therapietreue
- Strategische Handlungsfelder der GKV und Kooperationsmöglichkeiten für die pharmazeutische Industrie inkl. konkreter Beispiele
- Zukünftiges Medikationsmanagement - Neue Rolle für den Außendienst oder IT-Lösungen?

> 10.45 Uhr

### **Transparenz & Antikorruption - Rechtliche Grundlagen bei der Patientenbetreuung**

*Marc Oeben*

- Rechtsgrundlagen (Normen & Kodizes)
- Compliance Risiken bei der Zusammenarbeit mit Ärzten und Patienten
- Der neue § 299a StGB im Kontext der Patient-Compliance
- Maßnahmen zur Risikominimierung

> 13.30 Uhr

### **Patient Compliance - (Neue) Aufgaben für die pharmazeutische Industrie?**

*Dr. Rainer Kruth*

- Patientenversorgung: Herausforderungen für die Pharmazeutische Industrie
- Wie können Sales & Key Account Management die Adherence fördern?
- Stakeholdermanagement - Zusammenarbeit mit Ärzten und Kliniken

> 15.30 Uhr

### **Patienten-Compliance durch gutes "Praxismanagement" steigern**

*Mark Peters*

- Patient Compliance durch Anwendungsschulungen von Ärzten und Apothekern
- Praxisbeispiel: Hygienisch sichere Produktanwendung in der Patientenversorgung

> 16.30 Uhr Abschlussdiskussion

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Patient Compliance - Neue Aufgaben für  
KAM & Sales?

\_\_\_\_\_  
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 11 294**

**Internet:**  
www.forum-institut.de

**Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 10. November 2016 in Köln  
ab 8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar  
Lindner Hotel City Plaza  
Magnusstr. 20 · 50672 Köln  
Tel. +49 221 2034-0 · Fax +49 221 2034-7 15

**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 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.