

Patient Engagement & Patient Access

Patientenrelevanz von der KliFo bis zur Therapie

Mit
Patient Centricity &
Design Thinking zum
Engagement-Erfolg

DIE THEMEN

- Patient Engagement - Begriffs- und Standortbestimmung
- Der Patient als Partner in KliFo, bei Zulassung und Payern
- Case Studies: Patient Advisory Boards,
1. Patiententenkontakt, Insight Research
- Design Thinking:
Mit Empathie und Nutzenorientierung Mehrwerte schaffen
- Best Practice: Engagements monitoren und managen

IHRE REFERENTEN



**Juliane Berghauser
Pont**
empower innovation, Berlin



**Dr. Andreas L.G.
Reimann, MBA**
admedicum Business for Patients
GmbH & Co KG, Köln



Stephanie Ludwig
Takeda Pharma AG,
Pfäffikon SZ, Switzerland



Philipp von Gallwitz
admedicum Business for Patients
GmbH & Co KG, Köln

Ziel des Seminars

Was ist Patient Engagement und warum wird es immer wichtiger? Wie gestalte ich Engagements erfolgreich und am Patienten orientiert? Unser Seminar geht diesen Fragen auf Grund.

Anhand typischer Engagements erfahren Sie, wie Sie Ihre eigenen Engagements planen, umsetzen und monitoren. Ein Überblick über die Patientenrelevanz von der KliFo über HTA bis zur Therapie zeigt Ihnen, wann Sie wie patientenorientiert agieren können und sollten. Der methodische Ansatz der Co-Creation wird nicht nur für die Umsetzung der Patient Engagements vorgestellt, sondern fließt als Methode selbst in die Seminargestaltung mit ein.

Unsere Referenten aus Industrie und Consulting verfügen über jahrelange Erfahrung und laden Sie ein, Ihre Fragen bereits im Vorfeld der Veranstaltung zu stellen.

Teilnehmerkreis

Sie arbeiten im Patient Relations oder Stakeholder Management oder sollen künftig mit Patienten zusammenarbeiten und benötigen praktische Hilfestellungen? Sie möchten sich umfassend über alle Möglichkeiten des Patient Engagements informieren?

Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus den Bereichen

- Marketing und Medical Affairs
- Key Account- und Patient Relations Management

profitieren vom Besuch.

IHRE REFERENTEN



**Juliane Berghauser
Pont**
empower innovation, Berlin



Stephanie Ludwig
Takeda Pharma AG,
Pfäffikon SZ, Switzerland
Senior Patient Advocacy Manager
and External Communications



**Dr. Andreas L.G.
Reimann, MBA**
admedicum Business for Patients
GmbH & Co KG, Köln
Geschäftsführender Gesellschafter



Philipp von Gallwitz
admedicum Business for Patients
GmbH & Co KG, Köln
Geschäftsführender Gesellschafter

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars können Sie

- überblicken, welche Engagements Erfolg versprechen.
- Ihre Patienten korrekt ansprechen.
- Ihre Engagements erfolgreich aufsetzen und Fallstricke vermeiden.
- Methoden zum Monitoring verstehen und anwenden.

Ihr Programm von 09:00 bis 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Standortbestimmung

Dr. Andreas L.G. Reimann, Philipp von Gallwitz

- Was ist Patient Engagement und warum wird es immer wichtiger?
 - Klinische Entwicklung: QoL, PROMs, Rekrutierung und vieles mehr
 - Die Bedeutung für die Zulassungsverfahren bei FDA und EMA
 - Die Bewertung von Patientenrelevanz auf HTA und Payer-Ebene in Europa
 - Entwicklung von Programmen zur Patienten- und Therapiebegleitung
 - Adhärenz-Förderung

10:45 Uhr

Design Thinking: Patient Engagement nutzerzentriert gestalten

Juliane Berghauser Pont

- Nutzerorientierte Gestaltung: Wie Empathie und Nutzenorientierung Mehrwerte schaffen
- Personas & Empathy Map
- User Journey Mapping & Jobs to be done

13:30 Uhr

Typische Engagements und ihre Herausforderungen: Fallbeispiele, Probleme und Lösungsansätze

Dr. Andreas L.G. Reimann, Philipp von Gallwitz

- Engagement-Fälle
 - Identifizierung und erster Kontakt mit Patienten
 - Patient Insight Research
 - Patient Advisory Board
 - Co-Creation
 - Patienten als Partner der Industrie bei der EMA/beim GBA
- Moderierter interaktiver Erfahrungs-/Bedenken austausch aller Teilnehmer und Sprecher (World-Cafe-Format)

15:30 Uhr

Patient Engagement Best Practice - Fallstricke bei der Umsetzung vermeiden

Stephanie Ludwig

- Strategieentwicklung
- Monitoring und Outcome-Messung
- Internes Schnittstellenmanagement

Stellen Sie Ihre Fragen im Vorfeld

Die Referenten und ich freuen uns, wenn Sie uns Ihre Fragen und Problemstellungen vor Seminarbeginn übermitteln.

Gerne nehme ich diese telefonisch oder via Email entgegen:

- +49 6221 500-695
- v.steinig@forum-institut.de

Patient Engagement & Patient Access

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2004283

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ 27. April 2020 in Köln

☐ 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/Veranstaltungsort:

Montag, 27. April 2020 in Köln

08:30 Registrierung;
09:00-17:00 Uhr Seminar

Novotel Köln City
Bayenstr. 51 · 50678 Köln
Tel. +49 221 80147-0 · Fax +49 221 80147-148

Gebühr:

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

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

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.

IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Valeska Steinig
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
v.steinig@forum-institut.de