

Patient Engagement & Patient Access

Patientenrelevanz von der KliFo bis zur Therapie

Die Themen

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

**Mit Patient Centricity
& Design Thinking zum
Engagement-Erfolg**

Ihre Referenten

Juliane Berghauser Pont
empower innovation, Berlin

Stephanie Ludwig
Takeda Pharma AG,
Pfäffikon SZ, Switzerland

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

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 eigene Engagements planen, umsetzen und monitoren. Ein Überblick über die Patientenrelevanz in den einzelnen Produktlebenszyklus 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

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

> 10:30 Uhr Kaffeepause

Design Thinking: Patient Engagement nutzerzentriert gestalten

Juliane Berghauser Pont

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

> 12:45 Uhr Mittagspause

Typische Engagements und ihre Herausforderungen: Fallbeispiele, Probleme und Lösungsansätze

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

- 3-4 Engagement Fälle nach Relevanz für die Teilnehmergruppe, wie z. B.:
 - Identifizierung und erster Kontakt mit Patienten

Fortsetzung: Typische Engagements und ihre Herausforderungen: Fallbeispiele, Probleme und Lösungsansätze

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

- Patient Insight Research
- Patient Advisory Board
- Co-Creation
- Patienten als Partner der Industrie bei der EMA/beim GBA?
- Moderierter interaktiver Erfahrungs-/Bedenkenaustausch aller Teilnehmer und Sprecher (World-Cafe-Format)

> 15:15 Uhr Kaffeepause

Patient Engagement Best Practice - Fallstricke bei der Umsetzung vermeiden

Stephanie Ludwig

- Strategieentwicklung
- Monitoring und Outcome-Messung
- Internes Schnittstellenmanagement

> 17:00 Uhr Ende Seminartag

Stellen Sie Ihre Fragen im Vorfeld

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

Gerne nehme ich diese telefonisch oder via Email entgegen:

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

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

☐ Patient Engagement

☐ 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.

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. 19 03 285

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
Donnerstag, 21. März 2019 in Köln
08:30 Registrierung; 09:00-17:00 Uhr Seminar
Pullman Cologne
Helenenstr. 14 · 50667 Köln
Tel. +49 221 275-0 · Fax +49 221 275-2205

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

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen
zu dieser Veranstaltung und
unserem gesamten Weiterbildungs-
programm.

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