

# Pharma Produkt-Launch

Strategien für Market Access, Medical Affairs & Marketing

## Die Themen

- Update Launch: Entwicklungen in Politik & Market Access
- Die wichtigsten To Dos für Market Access, Medical Affairs & Marketing
- KPI, Controlling, Zeitmanagement & SOP  
- Best Practice
- Das cross-funktionale Launch-Team  
- Steuerung und Effizienz
- 3 Launch-Phasen - 3 Workshops:  
Entwickeln Sie Ihre Launch-Strategie!

**Interdisziplinäres Experten-Know-How für einen erfolgreichen Launch-Prozess**

## Ihre Referenten

Alexander Almerood  
Celgene GmbH,  
München

Dr. Stefanie Ritterhoff  
Sanofi-Genzyme, Neu-Isenburg

Dr. Marco Penske  
Boehringer Ingelheim Pharma  
GmbH & Co. KG, Ingelheim

Dr. Simone Seiter  
IQVIA,  
Frankfurt

## Ziel des Lehrgangs

Der Produkt-Launch ist seit AMNOG komplexer geworden. Vom Dossier über Preisverhandlungen, Vertrags- und KOL-Management bis zum Multichannel-Marketing müssen alle Aufgaben koordiniert werden. Doch wie setzt man eine Launch-Strategie nicht nur erfolgreich auf, sondern setzt diese dann auch um?

Unsere Praxis-Experten aus Market Access, Medical Affairs und Marketing stellen Ihnen gemeinsam die wichtigsten To Dos sowohl für den Launch als auch für die Pre-Launch und Post-Launch Phase.

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Launch-Team cross-funktional optimal steuern und mit welchen Tools Sie Ihre Launch-Strategie zeitgerecht und erfolgreich durchführen. Abschließende Workshops zu jeder Launch-Phase ermöglichen Ihnen eigene Problemstellungen einzubringen und Ihre Launch-Strategie vorzubereiten und zu professionalisieren.

## Teilnehmerkreis

Sie arbeiten im Launch-Team oder einer der Schnittstellen? Sie bereiten einen Launch vor oder möchten Ihre bisherige Launch-Strategie optimieren?

Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert!

Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte aus folgenden Bereichen profitieren vom Besuch

- Market Access
- Medical Affairs
- Marketing

## Ihre Referenten



**Alexander Almerood**  
Celgene GmbH,  
München

Associate Director Marketing MS



**Dr. Marco Penske**  
Boehringer Ingelheim  
Pharma GmbH & Co. KG,  
Ingelheim

Head Market Access and Health Care Affairs



**Dr. Stefanie Ritterhoff**  
Sanofi-Genzyme, Neu-  
Isenburg

Medical Excellence Managerin



**Dr. Simone Seiter**  
IQVIA,  
Frankfurt

Vice President und Global Lead Launch Excellence

## Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Lehrgangs können Sie

- die wichtigsten Aufgaben für Market Access, Medical Affairs & Marketing benennen.
- Ihre Launch-Strategie effektiv aufsetzen.
- im cross-funktionalen Team erfolgreich arbeiten oder dieses steuern.

## Programm Tag 1

### Update Produkt-Launch - Wo steht der Launch heute?

*Dr. Simone Seiter*

- Der Launch im Wandel der Zeit
  - Veränderungen im Produkt-Launch
  - Bedeutung Politik & Market Access
- Erfolgsfaktoren für Produkt-Launches
  - Steuerung- und Fortschrittskontrolle
  - Ressourcenplanung
  - KPI, Templates, Checklisten, SOPs
- Fallbeispiele
- Das Launch-Projekt: Launch-Team und effektive cross-funktionale Prozesse

### "Ohne Access kein Launch" - Was man für den Launch von Market Access wissen muss

*Dr. Marco Penske*

- Basiswissen Market Access:
  - AMNOG: G-BA & GKV-SV
  - Krankenkassen & Rabattverträge
  - Preis- und Mengenregulierungen

### Early Market Access und Pre-Launch

*Alexander Almerood, Dr. Stefanie Ritterhoff, Dr. Marco Penske, Dr. Simone Seiter*

- Market Access: Value Kommunikation, Stakeholder-Zusammenarbeit, Dossierstrategie, -erstellung, Stellungnahmeverfahren
- Medical Affairs: KOL-Mapping und -Strategie, Publikationsplanung, Mitarbeiterschulung, Dossier-Unterstützung
- Marketing: Awareness, Storytelling, Marktvorbereitung, Kampagnenplanung
- Best Practice-Tipps Pre-Launch-Team
- Workshop - Entwickeln Sie Ihre Pre-Launch-Strategie

## Programm Tag 2

### Launch

*Alexander Almerood, Dr. Stefanie Ritterhoff, Dr. Marco Penske, Dr. Simone Seiter*

- Market Access: Nutzenbewertung, Preisverhandlungen, Rabattverträge, weitere Regulierungen
- Medical Affairs: Distribution med. Daten (Stand Alones, Medical Education, Kongresse, Symposia), MSL-Aktivitäten, Real World Data (NIS, Register)
- Marketing: Customer Centricity und Multichannel, Segmentierung und Adoption Ladder
- Best Practice-Tipps Launch-Team
- Workshop - Entwickeln Sie Ihre Launch-Strategie

### Post-Launch

*Alexander Almerood, Dr. Stefanie Ritterhoff, Dr. Marco Penske, Dr. Simone Seiter*

- Market Access: Preismanagement, Verträge, wirtschaftliche Verordnungsweise
- Medical Affairs: Life Cycle Management und Positionierung, Forschungsunterstützung (ISS) und Image, Medical Education Events
- Marketing: Lifecycle Management und effiziente Kampagnen, Ressourcenallokation
- Best practice-Tipps Post-Launch-Team
- Workshop - Entwickeln Sie Ihre Post-Launch-Strategie

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

Pharma Produkt-Launch

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 04 281**

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

**Termin/Veranstaltungsort:**  
8. - 9. April 2019 in Mainz  
ab 08:30 Uhr Registrierung; 09:00 - 17:00 Uhr  
Seminar  
Novotel Mainz  
Augustusstr. 6 · 55131 Mainz  
Tel. +49 6131 954-0 · Fax +49 6131 954-615

**Gebühr:**  
€ 1.690,00 (+ 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 Weiterbildungsprogramm.

**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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.