

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!
-

IHRE REFERENTEN

Dr. André Kleinfeld

Navi4Healthcare GmbH,
Wiesbaden

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim

Dr. Simone Seiter

Simon - Kucher & Partners,
Frankfurt

Dr. Stefanie Ritterhoff

AstraZeneca GmbH,
Wedel

Ziel des Online-Seminars

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 vor.

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 an einer der Schnittstellen? Sie bereiten einen Launch vor oder möchten Ihre bisherige Launch-Strategie optimieren? Dann ist dieses Online-Seminar für Sie konzipiert!

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

- Market Access
- Medical Affairs
- Marketing

IHRE REFERENTEN



Dr. André Kleinfeld
Navi4Healthcare GmbH,
Wiesbaden
Gründer und Geschäftsführer



Dr. Simone Seiter
Simon - Kucher & Partners,
Frankfurt

Partnerin, Lead Launch Excellence & Commercial Strategy Life Sciences



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim
Head of Market Access and
Healthcare Affairs



Dr. Stefanie Ritterhoff
AstraZeneca GmbH,
Wedel
Senior Scientific Advisor
Nephrologie/Diabetologie

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars können Sie

- die wichtigsten Aufgaben für Market Access, Medical Affairs & Marketing benennen und daran mitarbeiten.
- sowohl den kompletten Launch-Prozess als auch einzelne Phasen vom Pre-Launch bis zum Post-Launch besser verstehen.
- Ihre Launch-Strategie effektiv aufsetzen.
- im cross-funktionalen Team erfolgreich arbeiten oder dieses steuern.

Tag 1 von 09:00 - 17:00 Uhr

Update Produkt-Launch - datenbasierte Analysen zur Unterstützung des Produkt-Launchs

Dr. André Kleinfeld

- Produkt-Launch - Erfolgsfaktor "frühzeitige Planung"
- Differenzierte Analyse der Launchsituation
- Bewertung der Steuerungsinstrumente in dem Marktsegment
- Planung und Steuerung des (Post-)Launchprozesses

Early Market Access und Pre-Launch - Market Access

Dr. Marco Penske

- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren: Schnittstelle von Gesundheitspolitik, Gesundheitsökonomie, Pricing und Medizin
- Von der Pipeline zum Launch
- Rolle der Value-Story im Gesamtlebenszyklus

Early Market Access und Pre-Launch - Medical Affairs

Dr. Stefanie Ritterhoff

- KOL-Mapping und -Strategie, Publikationsplanung, Mitarbeiterschulung, Dossier-Unterstützung

Early Market Access Pre-Launch, Launch und Post-Launch: Marketing

Dr. Simone Seiter

- Awareness, Storytelling, Marktvorbereitung, Kampagnenplanung
- Customer Centricity und Multichannel, Segmentierung und Adoption Ladder

Tag 2 von 09:00 - 17:15 Uhr

Launch - Medical Affairs

Dr. Stefanie Ritterhoff

- Distribution med. Daten (Stand Alones, Medical Education, Kongresse, Symposia), MSL-Aktivitäten, Real World Data (NIS, Register)

Post-Launch - Medical Affairs

Dr. Stefanie Ritterhoff

- Life Cycle Management und Positionierung, Forschungsunterstützung (ISS) und Image

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

Dr. Marco Penske

- Essentials des Market Access:
 - AMNOG: G-BA & GKV-SV
 - Krankenkassen & Rabattverträge
 - Preis- und Mengenregulierungen
- Ambulant vs. stationär

Launch - Market Access

Dr. Marco Penske

- Nutzenbewertung, Preisverhandlungen, weitere Regulierungen

Post-Launch - Market Access

Dr. Marco Penske

- Preismanagement, Ausschreibungen, wirtschaftliche Verordnungsweise

Pharma Produkt-Launch

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22052201

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

5. - 6. Mai 2022 - Online
- 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:

5. - 6. Mai 2022 - Online
Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr Seminar
Tag 2: 09:00 - 17:15 Uhr Seminar

Gebühr:

€ 1.790,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download
und Zertifikat

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Ablauf eines Online-Seminars

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Die Einwahldaten, elektronische Dokumentation sowie alle weiteren erforderlichen Informationen finden Sie in Ihrem Kundenaccount.
- Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

