

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

PD Dr. med. Sigbert Jahn
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



PD Dr. med. Sigbert Jahn
Sanofi-Genzyme,
Neu-Isenburg

Medical Director GSA



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

Head Market Access and Health Care Affairs



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, PD Dr. Sigbert Jahn, 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, PD Dr. Sigbert Jahn, 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 Word Data (NISS, Register, ISS)
- Marketing: Customer Centricity und Multichannel, Segmentierung und Adoption Ladder
- Best Practice-Tipps Launch-Team
- Workshop - Entwickeln Sie Ihre Launch-Strategie

Post-Launch

Alexander Almerood, PD Dr. Sigbert Jahn, Dr. Marco Penske, Dr. Simone Seiter

- Market Access: Preismanagement, Verträge, wirtschaftliche Verordnungsweise
- Medical Affairs: Life Cycle Management und Positionierung, Forschungsunterstützung 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. 18 09 283

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
24. - 25. September 2018 in Mannheim
ab 08:30 Uhr Registrierung; 09:00 - 17:00 Uhr
Seminar
Mercure Hotel Mannheim am Rathaus
F7,5 · 68159 Mannheim
Tel. +49 621 336990 · Fax +49 621 33699-2100

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 eingesehen werden können.