

Pharma Stakeholder-Management

Die Themen

- Die wichtigsten Pharma Stakeholder:
Krankenkasse, KV, Krankenhaus,
Politik & Patientenorganisationen
- Definition, Identifikation, Charakterisierung,
Clustering und Controlling
- Erfolgreiches internes Schnittstellenmanagement
- Multi-Stakeholder-Aktivitäten und Co-Creation

Inkl. Workshop
zur Erarbeitung
Ihres individuellen
Stakeholder-Konzepts

Ihre Referenten

Lehrgangsleitung
Dr. Andreas L.G. Reimann, MBA

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

Dr. Olaf Pirk
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

Ralf Schlautmann
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

Thomas Steinmeier
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

Die wichtigsten Pharma Stakeholder

Ihr Programm am 24. September 2018



**Ralf
Schlautmann**

**Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin**
Director Key Account
Management Healthcare

Payer/Krankenkassen

- Persönliche Kontakte und Entscheidungsträger – Worauf kommt es an?
- Kontaktmanagement Krankenkassen
- Ergebnisorientiertes Management Dos und Dont's

Kassenärztliche Vereinigungen und ärztliche Vertragsgemeinschaften

- Strukturen, Rolle, Unterschiede – KVen, Berufsverbände, VAGs
- Worauf achten welche Gesprächspartner?
- Fallstricke
- Wie komme ich zu Ergebnissen?



**Dr. Andreas
L.G. Reimann,
MBA**

**admedicum Business for
Patients GmbH & Co KG, Köln**
Geschäftsführender
Gesellschafter

Patientenorganisationen

- Patient-Access und Patient-Engagement – Status quo
- Patient-Access vs. Market-Access – Unterschiede
- Etablierung Patient-Engagement im Unternehmen
- Rolle der „Patientenbank“ beim G-BA
- Patient-Advisory Boards – Wann, wie, wozu
- Rechtliches



**Thomas
Steinmeier**

**Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin**
Director Hospital

Krankenhäuser

- Krankenhauslandschaft in Deutschland – Überblick
- Ergebnisorientiertes Stakeholdermanagement
- NUB-Verfahren



Dr. Olaf Pirk

**Olaf Pirk Consult,
Nürnberg**
Inhaber

Politik und G-BA

- Strukturen und Entscheidungswege
- Gesundheitspolitische Interessenvertretung und Politikberatung
- Die Rolle des G-BA
- Verfahrensordnung und Geschäftsordnung des G-BA – Kommunikation

Ihr Programm am 25. September 2018

Stakeholder-Mapping & -characterisation

- Definition Stakeholder-Management
- Identifikation, Charakterisierung, Cluster
- Kontaktaufnahme und Kommunikationsform
- Nachhaltiges Kontaktmanagement

KOL-Management

- Key-Opinion-Leader vs. „Spezialisten“
- Identifikation KOL ?
- Erwartungsmanagement und Kontaktpflege
- Formen der Zusammenarbeit
 - Kooperationsmöglichkeiten
 - Fallstricke

Ausblick: Co-Creation und Erfolgsmessung

- Was sind Multi-Stakeholder Aktivitäten?
- Stakeholdern und Co-Creation- Praxistipps
- Erfolgsmessung
- Key-Performance-Indicators und Definition

Internes Prozessmanagement:

Effiziente Zusammenarbeit mit Market Access, Medical Affairs, Marketing und Compliance



**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
Co-Founder,
Managing Partner



**Ralf
Schlautmann**

Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin
Director Key Account
Management Healthcare

WORKSHOP:

Entwicklung eines Stakeholder-Konzepts für eine Zielgruppe Ihrer Wahl

Andreas Reimann und Philipp von Gallwitz

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Lehrgangs können Sie,

- die wichtigsten Pharma Stakeholder und Ihre Spezifika benennen.
- identifizieren, wer Ihre Stakeholder sind und wie Sie nachhaltig mit ihnen kommunizieren.
- Ihr Stakeholder-Management durch einen eigenen Leitfaden professionalisieren.

Ziel des Lehrgangs

Key Account, KOL, Schlüsselkunden, Influencer – ein Konglomerat an Begriffen. Unser Lehrgang hilft Ihnen, die wichtigsten Stakeholder für Ihr Pharmabusiness zu identifizieren und zeigt Ihnen, wie Sie effektiv zusammenarbeiten.

Der erste Tag charakterisiert die wichtigsten Stakeholder. Der zweite Tag ist dem praktischen Management gewidmet. Er führt Sie ein ins Mapping, Identifikation, Kommunikation und Schnittstellenmanagement.

Im abschließenden Workshop entwickeln Sie Ihr eigenes Stakeholdermanagement-Konzept.

Nutzen Sie die Erfahrungswerte unserer Experten und werden selbst zum Pharma Stakeholder-Experten.

Teilnehmerkreis

Sie arbeiten mit einer oder mehreren Stakeholdergruppen zusammen und möchten einen aktuellen Einblick in die Struktur Ihrer oder neuer potenzieller Stakeholder erhalten? Sie haben Probleme bei der Identifikation, Kommunikation oder Bindung Ihrer Stakeholder?

Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus folgenden Bereichen profitieren vom Besuch des Lehrgangs:

- Key Account Management und Vertrieb
- Market Access
- Marketing und Medical Affairs
- Business Development

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

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

☐ Pharma Stakeholder-Management

☐ 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

Tel. / Fax

E-Mail

■ Tagungs-Nr. 18 09 282

■ Termin/Veranstaltungsort:

24.-25. September 2018 in Mannheim
Dorint Kongresshotel
Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim
Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

■ Gebühr:

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ Rückfragen und Informationen:

Dr. Valeska Steinig
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.