

Pharma Tendermanager

Online-Lehrgang mit Tender-Know-how von A-Z

Inkl. abschließendem
Online-Test
zur Wissensvertiefung

DIE THEMEN

- Tag 1: Einführung & Überblick
- Grundlagen EU-weiter Vergabeverfahren
- Wettbewerbsanalysen, Marktbeobachtungen und Stakeholdermanagement mit den Kassen und Workshop Special Cases
- Tag 2: Best Practice
- Tendermanagementsystem: Pflege, Monitoring, Fallstricke
- Tender-Pricing inkl. Vertriebsstufen

IHRE REFERENTEN

Steffen Amelung

Clifford Chance,
Frankfurt

Jan Hendrik Lühr

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß

EPC HealthCare GmbH,
Hamburg

Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin

Michael Surwald

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin

Pharma Tendermanager

Ziel des Online-Lehrgangs

Die Beteiligung an Tendern zählt zu einer der wichtigsten Aufgaben im Market Access. Neben vergaberechtlichem Know-how gehören zu einem erfolgreichen Tender vor allem die strategische Planung, das korrekte Pricing und das interne Management

Unsere Referenten führen Sie nicht nur in das Thema ein, sondern beleuchten aus Sicht von Vergaberecht, Industrie, Consulting und Krankenkasse die wichtigsten Aspekte im Tenderprozess. Praxistipps, wie Sie Fallstricke vermeiden und ein abschließender Workshop zu Sonderfällen runden das Lehrgangsangebot ab.

Teilnehmerkreis

Sie planen ins Tendermanagement zu wechseln oder arbeiten erst seit Kurzem in diesem Bereich und möchten sich grundlegend auf alle Aufgaben vorbereiten? Sie sind auf der Suche nach neuen Ideen, Ihre Tenderstrategie weiterzuentwickeln?

Dann ist dieser Online-Lehrgang für Sie und Mitarbeiter aus den Bereichen

- Market Access
- Pricing
- Key Account Management

sowie Mitarbeitern von Krankenkassen konzipiert.

Key facts zum Lehrgang

- Tender-Know-how von A-Z
- Referenten aus Vergaberecht, Industrie, Consulting & Kasse
- Online-Test zur Wissenskonsolidierung
- Akkreditierte Weiterbildung

IHRE REFERENTEN

Steffen Amelung

Clifford Chance,
Frankfurt
Counsel und Rechtsanwalt

Jan Hendrik Löhr

Techniker Krankenkasse,
Hamburg
Arzneimittel-Rabattverträge

Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß

EPC HealthCare GmbH,
Hamburg
Geschäftsführer

Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin
Senior Tender & Pricing Consultant /
Project Manager

Michael Surwald

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin
Head of Tendering & Pricing

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Online-Seminar

- kennen Sie die vergaberechtlichen Verfahrensarten.
- wissen Sie, wann sich für Ihr Produkt die Beteiligung an einer Ausschreibung lohnt.
- sind Sie auf die Vertragsverhandlungen mit der Kasse vorbereitet.
- kennen Sie Ihre wichtigsten To dos beim internen Monitoring.
- überblicken Sie mögliche Fallstricke.

Tender-Know-how von A-Z · Workshop · Online-Test

Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr

EU-Tender - Ein Überblick

Steffen Amelung

- Grundzüge des Vergaberechts
- Verfahrensarten
- Wichtige Fristen im Vergabeverfahren
- Rahmenverträge, insbesondere Rabattverträge
- Ausschreibungen vs. Open House-Modell
- Bietergemeinschaften und -kooperationen
- Rechtsschutz

Tenderverträge mit den Kassen

Jan Hendrik Lühr

- Marktdeckung Rabattverträge
- Übergang Open-House zu (semi)-exklusiven Tendern
- Vertragsleben, u. a.
 - Lieferengpässe
 - Corona
 - Kontakt mit Kasse

Tender - Wann und für welches Produkt mit welcher Kasse?

Dr. Klaus-Jürgen Preuß

- Rentabilitätsprüfungen
- Marktbeobachtung
- Wettbewerbsanalysen
- Unterschied patentgeschützt vs. generisch

Workshop Special Tender-Cases

Dr. Klaus-Jürgen Preuß

- Rabattverträge für medizinisches Cannabis und weitere Beispiele

Tag 2: 09:00 - 16:00 Uhr

Pflege Tendermanagementsystem

Michael Surwald

- Monitoring
 - Ausschreibungen
 - Angebote
 - Verträge
- Bieterphase
- Nach dem Zuschlag
- Arbeit mit Analysetool
- Eigenes System etablieren
- Lieferqualität

Tender-Pricing

Wolfgang Herzog

- Vom Herstellerabgabepreis zum Apothekenverkaufspreis - Die Vertriebsstufen
- Abhängigkeiten zwischen Tender-Nettopreisen und der Listenpreisentwicklung
- Wie berechnen ich den Preis für meinen Tender?

Fallstricke

Michael Surwald

- Inhaberwechsel, Fusionen, Austritte, etc. - Was tun?
- Substitutionsliste
- Lauertaxe
- Lieferschwierigkeiten und mögliche Strafzahlungen

Pharma Tendermanager

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22072201

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Pharma Tendermanager
- 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. Juli 2022 - online
Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr
Tag 2: 09:00 - 16:00 Uhr
Einwahl ab 30 min vor Beginn möglich

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

