

Medical Science Liaison Manager

Einsteiger- und Praxiswissen für MSLs kompakt

MSL-Wissen für Einsteiger

Themen des Grundkurses

- HWG und AMG
- AMNOG, Krankenkassen & Co.
- MSL – Position, Aufgaben, Zielgruppen
- Bewertung der MSL-Arbeit mit KPIs – inkl. Workshop

Praxiswissen für MSLs

Themen des Aufbaukurses

- GCP-Verordnung
- Klinische Studien und NIS
- KOL – Identifikation und Management
- Kommunikationstrategien inkl. Workshop

Ihre Referenten

Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Maren Lampl
Celgene GmbH,
München

Alexander Maur
Kanzlei am
Ärztehaus, Köln

Dr. Dinah Murad
med2market,
Tübingen

Einzel und
kombiniert buchbar

20. - 21. Juni 2018 in Köln
13. Juli 2018 in Frankfurt

Ihr Grundkurs-Programm

Rechtsgrundlagen für MSLs

RA Alexander Maur

- HWG und AMG
- Erlaubte Zuwendungen und Wertgrenzen
- BDSG und EU-DSGVO

Basiswissen deutscher Gesundheitsmarkt

Dr. Thomas Ecker

- Market Access und AMNOG
- Implikationen für die wissenschaftliche Kommunikation
- Zusammenarbeit mit Krankenkassen

Die Position, Aufgaben und Zielgruppen des MSL

Dr. Dinah Murad

- Abgrenzung zum Außendienst, Key Account und Marketing
- Zusammenarbeit intern
- Zielgruppen und -bedürfnisse
- Kundengewinnung und -bindung

MSL – Aufgaben in der Praxis

Maren Lampl

- Wiss. Kommunikation, Dienstleistungen und Projekte
- Zusammenarbeit mit KOLs
- Prüfpräparate und Prüfertreffen

Zahlt sich ein MSL aus? Bewertbarkeit der MSL-Tätigkeit und KPI

Maren Lampl, Dr. Dinah Murad

- Bewertbarkeit der MSL-Tätigkeit
- Messbare Ziele – KPI

Workshop – Identifikation Ihrer Ziele und Ausarbeitung Ihrer KPIs

Maren Lampl, Dr. Dinah Murad

Identifizieren Sie im Workshop die Ziele Ihrer Arbeit als MSL und erarbeiten Sie Ihre KPIs

Ihre Referenten



Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Geschäftsführer



Maren Lampl
Celgene GmbH, München

Senior Medical Advisor



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus, Köln

Rechtsanwalt



Dr. Dinah Murad
med2market, Tübingen

Consultant für Scientific- und Medical-Marketing

Nutzen des Grundkurses

- Sie kennen die juristischen und gesundheitspolitischen Basics für Ihre Arbeit als MSL.
- Sie können sich und Ihre Arbeit im Unternehmen und mit Ihrer Zielgruppe definieren und organisieren.
- Sie haben Ihre individuellen KPIs erarbeitet und können diese für Ihre Arbeit nutzen.

Ihr Aufbaukurs-Programm

Die Rolle des MSL in Studien

Maren Lampl

- GCP-Verordnung
- Die Rolle des MSL
 - Klinische Studien
 - NIS
- Verhalten bei Audits
- Europäische Regulierungen
- Diskussion: Datenquellen im Wandel der Zeit – Was kommt künftig auf MSLs zu und sind wir vorbereitet?

Kommunikation – Das Herzstück der MSL-Arbeit

Maren Lampl, Dr. Dinah Murad

- Exkurs Kommunikation:
 - „Man kann nicht nicht kommunizieren“ – Dann aber richtig!
 - Effektive Sprache nach dem KISS-Prinzip mit praktischen Übungen
- Zusammenarbeit mit KOLs
 - Identifizierung
 - Leadership im Gespräch

Kommunikationsworkshop – Nachhaltige KOL-Kommunikation praxisrelevant umgesetzt

Maren Lampl, Dr. Dinah Murad

Im Workshop erarbeiten Sie mit interaktiven Übungen einen individuellen Kommunikationsleitfaden angepasst an Ihre tägliche Arbeit mit Ihren KOLs.

Ihre Referenten



Maren Lampl
Celgene GmbH, München

Senior Medical Advisor

Die Dipl.-Biologin kann auf jahrelange Fach-
außendienst-Erfahrung zurückblicken. In
ihrer fast zehnjährigen Funktion als RML und
Medical Advisor verfügt sie über fundiertes
Praxiswissen.



Dr. Dinah Murad
med2market, Tübingen

Consultant für Scientific- und Medical-
Marketing.

Mit Facherfahrung als Manager Scientific
Information und Global Medical Manager
betreute die promovierte Chemikerin jahr-
zehntelang das Medical Marketing in unter-
schiedlichen pharmazeutischen internationale
Unternehmen. Seit Juli 2011 berät sie mit
ihrer Firma med2market pharmazeutische
Unternehmen im Bereich Scientific und
Medical Marketing.

Nutzen des Aufbaukurses

- Sie kennen Ihre Rolle bei klinischen Studien und wissen sich zu positionieren.
- Sie können Ihre relevanten KOLs identifizieren und nachhaltig mit Ihnen kommunizieren.
- Sie erarbeiten Ihren persönlichen Kommunikationsleitfaden für Ihre Arbeit mit Ihren KOLs

Grund- und Aufbaukurs – Ziel und Konzept

Unser Kurskonzept bietet Ihnen als MSL-Neuling mit dem Grundkurs „MSL-Wissen für Einsteiger“ nicht nur Grundlagenwissen, sondern mit dem Aufbaukurs „Praxiswissen für MSLs“ auch weiterführendes Know-How für Ihre praktische Arbeit als erfahrener MSL.

Die aufeinander aufbauende Konzeption der Kurse vermittelt Ihnen:

- Ihre Aufgaben intern und extern
- Basics aus Recht und Gesundheitspolitik
- GCP-Grundlagen und Ihre Rolle in Studien
- praxisrelevante Schwerpunkte wie KPIs und KOL-Kommunikation

Teilnehmerkreis

Sie sind neu in der Position als MSL oder streben diese Position an?

Dann erhalten Sie im Grundkurs Basis-Know-How für Ihre Arbeit. Dieses Wissen kann im Aufbaukurs zusätzlich vertieft werden.

Sie arbeiten bereits als MSL und möchten Ihr fachliches Know-How erweitern und haben vielleicht auch schon unseren Grundkurs besucht?

Dann profitieren Sie vom Besuch des Aufbaukurses!

Fach- und Führungskräfte aus Medical Affairs, Medical Marketing, Vertrieb und Key Account erhalten in beiden Kursen praxisrelevanten Input.

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

Ja, ich nehme teil am

- ☐ Grundkurs für MSLs, 20. – 21. Juni 2018
in Köln Tagungs-Nr. 18 06 280
- ☐ Aufbaukurs für MSLs, 13. Juli 2018
in Frankfurt Tagungs-Nr. 18 07 280

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort / Land

Tel. / Fax

E-Mail

■ Webcodes: 1806280 · 1807280

■ Termine/Veranstaltungsorte:

20.–21. Juni 2018 in Köln jeweils 09:00 – 17:00 Uhr
Hotel Stadtpalais
Deutz-Kalker-Str. 52 · 50679 Köln
Tel. +49 221 8 80 42-0 · Fax +49 221 8 80 42-44 44

13. Juli 2018 in Frankfurt 09:00 – 17:00 Uhr
Fleming's Selection Hotel Frankfurt City
Eschenheimer Tor 2 · 60318 Frankfurt
Tel. +49 69 427 232-0 · Fax +49 69 427 232-999

■ Gebühr:

Grundkurs für MSLs € 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.)
Aufbaukurs für MSLs € 990,- (+ gesetzl. MwSt.)
Grund- und Aufbaukurs für MSLs € 2.390,-
(+ 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.