

Projektmanagement im Market Access

Lehrgang für Market Access Manager - Fokus AMNOG-Produkte

DIE THEMEN

- Marktanalysen für den Market Access
- Rechtliche Faktoren: Unterlagenschutz, Orphan Privileg...
- Markteintrittsstrategie & Projektmanagement-Skills beim AMNOG-Produkt
- Preisbestimmung & Vergütung: Erstattungsbetrag
- Value Kommunikation

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Danny Bot

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Claus Burgardt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Dr. Eva-Maria Katzenmaier

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Dr. Lucas Ahrens

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Dr. Heike Busse

PharmaLex GmbH,
Bad Homburg

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG,
Ingelheim

Projektmanagement im Market Access

Ziel des Lehrgangs

Dieser Lehrgang fokussiert auf das Projektmanagement beim Markteintritt von innovativen Arzneimitteln. 6 Expert*innen aus Industrie und Jurisprudenz informieren Sie über die wesentlichen Knackpunkte im Market Access - mit besonderem Fokus auf AMNOG und EU-HTA - und adressieren im Detail die hierfür notwendigen Projektmanagement-Skills.

Nach Lehrgangsende haben die Teilnehmenden das Rüstzeug aktiv im Market Access-Projektmanagement mit zu arbeiten und wesentliche Stolpersteine dabei zu umgehen.

Wer sollte teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie und deren Dienstleister, die in Markteintrittsprozesse im Bereich der innovativen Arzneimittel involviert sind.

Insb. angesprochen sind Mitarbeitende im Market Access sowie aus angrenzenden Fachbereichen. Basis-Know-how hinsichtlich des AMNOG-Verfahrens wird hierbei vorausgesetzt und kann in einem e-Learning vorbereitend erworben werden.

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Danny Bot

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg
Team Lead Market Access

Claus Burgardt

Sträter Rechtsanwälte,
Bonn
Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht

Dr. Eva-Maria Katzenmaier

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg
Senior Managerin Benefit Assessment

Dr. Lucas Ahrens

Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg
Senior Manager

Dr. Heike Busse

PharmaLex GmbH, Bad Homburg
Associate Director Regulatory Affairs

Dr. Marco Penske

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

Ihr Programm im Überblick

Programm Tag 1: 9:00 - 17:00 Uhr

Marktanalysen für den Market Access

Dr. Danny Bot

- Welche Daten können genutzt werden? Welche Fragestellungen machen Sinn?
- Wo können direkt HTA-notwendige Daten mit erhoben werden?

Rechtliche Faktoren zum Markteintritt

Claus Burgardt

- Anwendungsbereich des AMNOG
- Bedeutung des Unterlagenschutzes
- Welche Zulassungsänderungen führen zu einem neuen AMNOG-Prozess?
- Besonderheiten für Orphan Drugs

Entwicklung einer Markteintrittsstrategie, basierend auf den rechtlichen Vorgaben

Dr. Eva-Maria Katzenmaier, Dr. Danny Bot

- Bei AMNOG Pflicht
- Was gilt eigentlich bei AMNOG-freien Arzneimitteln?
- Case studies aus erfolgreichen Markteintritten

Preisbestimmung & Verhandlung: Erstattungsbetrag und Vergütung

Claus Burgardt

- Launchpreis, Floorpreis - wie definieren? Welche Faktoren haben einen besonderen Einfluss?
- Preisverhandlung bei AMNOG-Präparaten
- Rückstellungen
- Pricing über den Produktlebenszyklus
- (Ergänzende) Verträge mit Krankenkassen

Programm Tag 2: 9:00 - 17:00 Uhr

Notwendige Projektmanagement-Skills: Essentials des Projektmanagements am Beispiel eines AMNOG-Produktes

Dr. Lucas Ahrens

- Projektinitiierung während der klinischen Entwicklung
- Projektplanung: Klinische Entwicklung, Zulassung, HTA-Verfahrensstart
- Beratung bei G-BA und anderen HTA-Agenturen
- Management von Zeit, Ressourcen und Budget über die Entwicklungszeit
- Teammanagement & Zusammenarbeit mit anderen Stakeholdern
- Abstimmung in der Region: EU-4, DACH, EU HTA
- Mögliche / sinnvolle Tools und best practices

Vor dem Market Access steht die Zulassung - Grundprinzipien für innovative Produkte

Dr. Heike Busse

- Grundzüge des zentralen Verfahrens
- Zulassungsprinzipien für Line Extensions und Indikationserweiterungen

Value Kommunikation

Dr. Marco Penske

- Basis der Value Kommunikation
- Bedeutung der Value story für Marketing, Medizin, Market Access
- Rolle der Value Story vom Launch bis zum Patentablauf

Projektmanagement im Market Access

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 24052002

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Projektmanagement im Market Access
- 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:

16. - 17. Mai 2024 - online
9:00 - 17:00 Uhr Lehrgang

Gebühr:

€ 1.890,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So funktionieren unsere Online-Seminare:

- Online-Seminare - live und interaktiv über den Learning Space
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

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.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleiterin Healthcare
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de

