

# Projektmanagement in Medical, Marketing und Sales

## Die Themen

- Gantt-Diagramm, Kreativtechniken und andere Tools
- Pharmaspezifische "Bottle-Necks"
- Kommunikation im Team und nach außen an Ärzte und Außendienst
- Vom Launch zum Patentablauf: Projektmanagement im Produktlebenszyklus
- Fallbeispiele, Checklisten und Übungen

**Für Projektleiter  
und alle anderen  
Projektteammitglieder!**

## Ihre Referenten



**Michel Emmenegger**  
Weleda AG,  
Basel, Schweiz



**Dr. Dinah Murad**  
med2market,  
Tübingen

## Ziel des Workshops

Die Arbeit in Projekten und Projektteams ist heute ein fester Bestandteil des beruflichen Alltags. Dabei kommen je nach Teamzusammensetzung und -größe vielfältige Herausforderungen auf die Teammitglieder zu, insbesondere, wenn es sich um internationale oder interdisziplinäre Teams handelt. Gerade letztere sind in der pharmazeutischen Industrie eher die Regel als die Ausnahme, wenn etwa Marketing, Medical und Sales im Team aufeinander treffen.

Neben den Projektmanagement-Basics und hilfreichen Tools wie dem Gantt-Diagramm werden in diesem Workshop unter anderem Lösungen zur Team- und Selbstorganisation, zur Kommunikation und zur Optimierung der Zusammenarbeit erarbeitet. Dabei wird großen Wert auf Interaktivität und die Mitarbeit der Teilnehmer gelegt. Zahlreiche Fallbeispiele und Übungen sorgen für noch mehr Praxisbezug.

Die Teilnehmer werden gebeten, eigene "Real-Life-Beispiele" aus ihrer beruflichen Praxis mitzubringen, die im Workshop bearbeitet und diskutiert werden.

## Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte der Pharmaindustrie, insbesondere aus

- Med.Wiss.
- Marketing, Produktmanagement
- Sales

die in der Projektarbeit tätig sind - sowohl als Projektleiter als auch als Projektteammitglied.

## Ihre Referenten



**Michel Emmenegger**  
Group Brandmanager  
Pharma  
International Marketing,  
Weleda AG, Basel, Schweiz

Michel Emmenegger startete seine Karriere als OTC and Rx Trademark Manager bei der F. Hoffmann-La Roche AG. Über weitere Stationen bei Johnson & Johnson, der Bayer (Schweiz) AG sowie der Nycomed International Management GmbH führte ihn seine berufliche Laufbahn 2010 zur Weleda AG. Hier ist er als Group Brandmanager Pharma verantwortlich für die Strategieentwicklung einzelner Brands, Brand Development, Marktforschung sowie Produktinnovation/Geschäftsentwicklung.



**Dr. Dinah Murad**  
Consultant für Scientific-  
und Medical-Marketing,  
med2market, Tübingen

Dinah Murad war als Projektmanagerin im Bereich Customer Relationship Management bei IBM tätig, bevor sie 2000 zur GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG wechselte. Als Manager Scientific Information & Professional Services war sie dort acht Jahre für das Medical Marketing und die wissenschaftliche Unterstützung der Marken verantwortlich. 2008 wurde sie Global Medical Manager bei der Nycomed International Management GmbH in Zürich und war dort unter anderem für das Medical Marketing internationaler Brands zuständig. Seit Juli 2011 bietet sie selbstständig mit ihrer Firma med2market Beratung im Bereich Scientific und Medical Marketing an.

## Ihr Programm im Überblick

*Programm 1. Tag, 14.00-17.00 Uhr*

### Projektmanagement-Grundlagen

- Was ist Projektmanagement?
  - Planung, Durchführung, Monitoring, Abschluss
- Projektstart (Kick off)
- Definition von Verantwortlichkeiten (Aufgabenverteilung, Budget, Timing)
- Meetings und Monitoring, Meilensteine

### Projektmanagement-Tools und Techniken für alle Teammitglieder

- Gantt-Diagramm, Kreativtechniken, Protokollierung
- Teamorganisation
- Selbstorganisation in Projekten und im Alltag
- Zeitmanagement

*Programm 2. Tag, 9.00-17.00 Uhr*

### Herausforderungen bei

- virtuellen Teams
- internationalen Teams
- interdisziplinären/abteilungsübergreifenden Teams: Naturwissenschaft meets BWL
- Matrix-Organisationen
- der Führung von Projektteams
  - Projektleitung ohne disziplinarische Vorgesetztenfunktion

### Kommunikation

- im Projektteam
  - Studiendaten vs. Marketingstrategie
- nach außen
  - an den Außendienst
  - an Ärzte, KOLs und Patienten

### Krisenmanagement

- Was ist eigentlich normaler Alltag und was ist eine Krise?
- Streichung von Ressourcen
- Budgetkürzungen
- "Politische" Probleme
- Verlust der Zulassung
- Korruptionsvorwürfe bei AWBs
- Schlechte Presse aufgrund von Nebenwirkungen etc.
- Behördenanfragen, insbesondere bei internationalen Projekten

### Pharmaspezifische "Bottle-Necks": Regulatory, Legal & Medical

- Wissenschaftliche Fakten - was tun, wenn Studien nicht zu den gewünschten Ergebnissen führen?
- Indikationsverlust - was nun?
- Kritischer Faktor Freigabe-Umläufe
- Regulatorische Einschränkungen
- In-Licensing und out-Licensing

### Projektmanagement im Produktlebenszyklus

- Launchvorbereitung: Vorsicht vor Pre-Marketing!
- Patentablauf: Seien Sie richtig vorbereitet!
- Handling internationaler Marken und Portfolios

### Workshop

- Anwendung des Gelernten an Fallstudien und Fallbeispielen
- Erstellung individueller Projektmanagement-Checklisten
- Bearbeitung von "Real-Life-Beispielen" der Teilnehmer

## Anmeldung unter anmeldung@forum-institut.de oder Fax +49 6221 500-555

### Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

Projektmanagement in  
Medical, Marketing und Sales

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-  
Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden,  
dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

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 500-501**  
**Tagungs-Nr. 13 11 293**

**Termin/Veranstaltungsort:**

4.-5. November 2013 in Mannheim  
Maritim Parkhotel  
Friedrichsplatz 2 · 68165 Mannheim  
Tel. +49 621 1588-0 · Fax +49 621 15 88-800

**Gebühr:**

€ 1.390,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher  
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen  
und Kaffeepausen.

**Workshop-Zeiten:**

1. Tag: 13.30 Uhr Registrierung;  
14.00-17.00 Workshop  
2. Tag: 9.00-17.00 Uhr Workshop

**Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-  
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.  
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch  
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte  
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter  
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

### Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Workshop und  
zu unserem gesamten Programm  
stehe ich Ihnen gerne zur Verfüg-  
ung.

**Vanessa Schlenga**

Konferenzmanagerin Pharma  
Tel. +49 6221 500-695  
v.schlenga@forum-institut.de

### AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen  
(Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit  
übersenden und die im Internet unter  
[www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.