

Recht & Praxis des Arzneimittel-Vertriebs

Die Themen

- Vertrieb im Spannungsfeld von AMG, HWG, UWG und SGB V
- Der Vertriebsverantwortliche/der Vertriebsleiter - Aufgaben & Haftung
- Vertrieb - Spagat zwischen Vermarktung und Arzneimittelsicherheit
- Verträge in Sales und Vertrieb
- Der Vertrieb als Partner des Market Access
- Krankenkassen und Ärzte als Key Accounts

Seminar für Vertriebs-
leiter und Verantwor-
tungsträger im Bereich
Vertrieb/Sales

Ihre Referenten



Dr. Hans-Volker Eichler
TAD Pharma GmbH,
Cuxhaven



Dr. Thilo Räßle
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Ziel des Seminars

Als Vertriebsverantwortlicher oder Vertriebsleiter im Pharmaunternehmen fallen Ihnen vielfältige Aufgaben und Verantwortlichkeiten zu. Dazu gehört in erster Linie die Überwachung von Vertriebswegen, Vertriebsbeschränkungen, Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern etc...

Daneben nimmt der Vertrieb auch eine Schnittstellenfunktion wahr, sei es nun zum Marketing bei der Planung von Werbeaktivitäten oder zur Arzneimittelsicherheit bei der Mitwirkung im Stufenplanverfahren. Mit der Erschließung neuer Vertriebswege und neuer Key Accounts, wie Krankenkassen und Ärzteverbände, kommen darüber hinaus noch Berührungspunkte zum Market Access hinzu.

Neben einem umfassenden rechtlichen Update vermittelt Ihnen das Seminar Praxiswissen und gibt wertvolle Tipps für Ihre tägliche Arbeit. Nutzen Sie das Know-How unserer Experten für Ihre Tätigkeit im Pharmavertrieb!

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus folgenden Bereichen:

- Vertrieb
- Marketing
- Rechtsabteilung
- Geschäftsleitung

Ihre Referenten



Dr. Hans-Volker Eichler
TAD Pharma GmbH,
Cuxhaven

Leiter Vertrieb

Dr. Hans-Volker Eichler leitet den Vertrieb der TAD Pharma GmbH. Seine langjährigen Erfahrungen in der Pharmabranche, zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung einer Marketingberatung, machen ihn zum kompetenten Experten in Fragen des operativen und strategischen Vertriebs.



Dr. Thilo Räßle
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Rechtsanwalt und Partner

Dr. Thilo Räßle ist Partner und Leiter der European and Healthcare Practice Group bei Baker & McKenzie in Frankfurt. Seine Klienten sind zahlreiche deutsche und ausländische Unternehmen aus den Bereichen Pharma und verwandten Branchen.

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist begrenzt auf 20 Teilnehmer. Die Begrenzung ist Bestandteil einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

Ihr Programm von 9.00 bis 17.00 Uhr

Rechtsupdate Vertrieb

Dr. Thilo Räßle

- Vertrieb im Spannungsfeld von AMG, HWG, UWG und SGB V
- Vertriebs Erlaubnis und -beschränkungen
- Verantwortung des pharmazeutischen Unternehmers

Der Vertriebsverantwortliche/der Vertriebsleiter - Aufgaben & Haftung

Dr. Thilo Räßle

- Verantwortung, Verantwortungsabgrenzung, Delegation
- Kernkompetenz: Einhaltung der Vertriebswege; Verantwortung für die Vertriebstätigkeit der Pharmareferenten
- Arzneimittelversicherung
- Import und Export
- Produkthaftung und weitere Haftungsszenarien
- Möglichkeiten der Enthftung
- D&O Versicherung

Vertrieb - Spagat zwischen Vermarktung und Arzneimittelsicherheit

Dr. Thilo Räßle

- Der Vertriebsverantwortliche in Abgrenzung zum Stufenplanbeauftragten, Informationsbeauftragten, Großhandelsvertriebsverantwortlichen, ...
- Interaktion mit Marketing: Musterabgabe, Werbeaktivitäten
- Arzneimittelsicherheit: Verantwortung, Mitwirkung im Stufenplanverfahren
- Aufgaben bei Arzneimittelprüfungen

Herausforderungen für den Vertriebsverantwortlichen in der Praxis

Dr. Hans-Volker Eichler

- Kommunikation und Dokumentation betrieblicher Anweisungen
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Probleme für den Vertriebsverantwortlichen in einer internationalen Konzernstruktur
- D&O Versicherung - ja/nein?
- Delegation, was geht, was geht nicht (auch hinsichtlich externer Berater)?

Verträge in Sales und Vertrieb

Dr. Thilo Räßle

- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Mitvertrieb

Neue Vertriebswege, neue Key Accounts

Dr. Hans-Volker Eichler

- Der Vertrieb als Partner des Market Access
- Key Account Krankenkasse
- Key Account Ärztezusammenschlüsse

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Recht & Praxis des
Arzneimittel-Vertriebs

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. 12 02 290**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Donnerstag, 16. Februar 2012 in Frankfurt
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
InterContinental
Wilhelm-Leuschner-Str. 43 · 60329 Frankfurt
Tel. +49 69 2605-0 · Fax +49 69 252467

■ **Gebühr:**
€ 890,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

■ **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 Seminar und
unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-
gung.

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

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet
unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden
können.