

# Regionaler Market Access

Umsetzung der (inter)nationalen Market Access-Strategie

## Die Themen

- Die Kernelemente des nationalen Market Access
- Regionale Datenanalyse
- Regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie sie meistern
- Key-Account-Management in der Region
- Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

Von der Core-Value-  
Aussage zur Botschaft  
für die Key-Accounts

## Ihre Referenten

**Dr. Thomas Ecker**  
beschäftigt sich seit 2004  
schwerpunktmäßig mit den  
Themen Nutzenbewertung  
und Market Access.

**Dr. André Kleinfeld**  
INSIGHT Health GmbH & Co.  
KG, Waldems-Esch

**Thomas Rieke-Hollstein**  
Novo Nordisk Pharma  
GmbH, Mainz

## Ziel des Seminars

Ein erfolgreicher Markteintritt ist der Schlüssel zum Produkterfolg. Während beim internationalen und nationalen Market Access die Nutzendossiers eine große Rolle spielen, gilt es auf regionaler Ebene, aus den nationalen Zielen Botschaften für Key-Accounts und Stakeholder abzuleiten. Außerdem müssen regionale Besonderheiten, Versorgungsauffälligkeiten sowie Markteintrittsbarrieren wie Arzneimittel-listen oder Ausschreibungen identifiziert und entsprechend bei der Strategieplanung berücksichtigt werden.

Das Seminar liefert einen kompakten Überblick über die Do's and Don'ts des regionalen Market Access. Erfahren Sie, wie Sie die (inter)nationale Markteintrittsstrategie auf die regionale Ebene herunter brechen und effektiv umsetzen. Nutzen Sie das Know-How unserer Experten für Ihren Erfolg!

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden von dem Seminar profitieren:

- Marketing
- Key-Account-Management
- Vertrieb
- Außendienstleitung
- Produktmanagement

## Ihre Referenten

**Dr. Thomas Ecker**  
beschäftigt sich seit 2004 schwerpunkt-mäßig mit den Themen Nutzenbewertung und Market Access.

**Dr. André Kleinfeld**  
Business Development Manager  
INSIGHT Health GmbH & Co. KG,  
Waldems-Esch

**Thomas Rieke-Hollstein**  
Head of Health Care Relation Management  
Novo Nordisk Pharma GmbH,  
Mainz

## Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 20 Personen begrenzt. Diese Limitierung ist ein Qualitätsmerkmal aller FORUM-Seminare und ermöglicht den Teilnehmern einen intensiven Austausch untereinander und mit den Referenten.

## Veranstaltungshinweis

Sie arbeiten eher im nationalen Market Access? Dann möchten wir Sie auf unsere nächste Konferenz hinweisen:

Nutzenbewertung und Value Based Pricing  
am 29.02. bis 02.03.2012 in Berlin  
Sem.-Nr.: 12 02 236

# Umsetzung der (inter)nationalen Market Access-Strategie

## Ihr Programm von 9.00 bis 17.00 Uhr

### Die Kernelemente des nationalen Market Access

*Dr. Thomas Ecker*

- Vorgaben aus dem internationalen Market Access: Core Value Dossier
- Zusammenarbeit mit dem G-BA: Vorbereitung des Nutzendossiers - Streitpunkt zweckmäßige Vergleichstherapie
- Erstattungspreisverhandlung mit dem GKV-Spitzenverband
- Verträge nach § 130c mit Krankenkassen
- Was steht im Market Access-Plan?
- Signalling auf nationaler Ebene

### Erschließung der Versorgungslandschaft durch fundierte Daten

*Dr. André Kleinfeld*

- Welche Daten, woher und wofür?
  - Soziodemografische Daten, Strukturinformationen, Arzneimittelmarktdaten
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten:
  - Indikations- bzw. medikationsspezifische Versorgungsniveaus in den Regionen
  - Key-Accounts im regionalen Markt

### Key-Account-Management in der Region

*Thomas Rieke-Hollstein*

- Die regionalen Key-Accounts
  - Regionale Krankenkassen
  - Medizinische Fachgesellschaften
  - Klinikketten
  - Apothekenkooperativen
  - Ärztenetze
- Wann lohnt sich die Ansprache der Stakeholder?
- Unterstützung durch den Außendienst
- Vertragsverhandlungen; Do's and Don'ts
- Einsatzmöglichkeiten für CRM-Systeme

### Regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie sie meistern

*Dr. Thomas Ecker*

- Arzneimittellisten von Kassen, KVen...
- Ausschreibungen regionaler Kassen
- Umgang mit Therapiehinweisen
- Tradierte Versorgungspfade

### Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

*Dr. Thomas Ecker*

- Von der Core-Value-Aussage aus dem Nutzendossier zu Botschaften für die Key-Accounts
- Steuerungsinstrumente und Ressourcenallokation
- Roadmap zur erfolgreichen regionalen Market Access-Strategie
- Die Bedeutung neuer Versorgungsstrukturen für Marketing- & Vertriebsstrategie
- Beeinflussung des ärztlichen Verordnungsverhaltens - was ist möglich?

### Launch mit klassischem Vertriebskonzept oder Integration neuer Vertriebswege?

*Thomas Rieke-Hollstein*

- Lineare Selling-Modelle vs. Integrated Selling
- Multi-Channel-Vertrieb - neue Chancen?
- Beitrag des Key-Account-Managements
- Pre-Marketing in der Region?

### Regionale Außendienststeuerung auf Basis des Market Access-Plans

*Thomas Rieke-Hollstein*

- Mit welcher Aussage zu (welchem) Arzt?
- Außendienstbriefing und -controlling

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Regionaler Market Access

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 04 291**

■ **Internet:**  
[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 26. April 2012 in Mannheim  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr Seminar  
Mercure am Rathaus  
F7,5 · 68159 Mannheim  
Tel. +49 621 336990 · Fax +49 621 33699-2100

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

■ **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent 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 Verfügung.

**Vanessa Schlenga**  
Konferenzmanagerin Pharma  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.schlenga@forum-institut.de](mailto: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.