Seminar

FORUM

Vertragsverhandlung im Pharma-Unternehmen - Best practice

Die Themen

- Verhandlungsvorbereitung: Ziele, Spielräume, Teilnehmer
- Verhandlungsplan und -taktik
- Rechtsanforderungen: Kartellrecht, AMG...
- Verhandlung mit Partnern, Dienstleistern und Krankenkassen
- Sonderfall: Erstattungsbetragsverhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband

Zwei Industrieexperten vermitteln Ihnen das essenzielle Verhandlungsknow-how!

Ihre Referenten

Dr. Susanne Götting LL.M.
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

Peter Solberg
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

12. Juni 2012 in Düsseldorf

Vertragsverhandlung im Pharma-Unternehmen

Ziel des Seminars

Dieses Intensivseminar vermittelt Ihnen essenzielles Verhandlungsknow-how für Ihren Arbeitsalltag im Pharma-Unternehmen.

Zwei Industrieexperten thematisieren im Detail Verhandlungsvorbereitung (organisatorisch und inhaltlich), mögliche Verhandlungspläne und -taktiken und gehen auf reale Verhandlungssituationen im Unternehmen ein. Dabei werden Kooperationsverhandlungen ebenso besprochen wie die neuen Erstattungsbetragsverhandlungen beim GKV-Spitzenverband.

Nutzen Sie die Möglichkeit des intensiven Austauschs - immer mit Bezug zu den gültigen Rechtsnormen im Pharma-Unternehmen.

Teilnehmerkreis

Dieses Intensivseminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräften der pharmazeutischen Industrie.

Mitarbeiter aller Fachabteilungen mit Verhandlungssituationen im Arbeitsalltag sind zum Austausch eingeladen.

Insbesondere Mitarbeiter des Market Access werden erste Einblicke in die Verhandlungssituation mit dem GKV-Spitzenverband erhalten.

Ihre Referenten

Dr. Susanne Götting LL.M.
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

Senior Legal Counsel

Peter Solberg
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

Rechtsanwalt,
Vice President Legal Affairs & Compliance,
Mitglied der Geschäftsleitung

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 25 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Ihr Programm von 9.00 - 17.30 Uhr

Wo treten Verhandlungssituationen auf?

- im Unternehmen/Konzern
- mit externen Partnern & Dienstleistern
- mit anderen Stakeholdern im Gesundheitswesen (Krankenkassen, GKV-Spitzenverband, z.B. im Zusammenhang mit AMNOG...)

Vorbereitung von Verhandlungen

- Inhaltliche Vorbereitung
  - Festlegung von Verhandlungsziel und Verhandlungsspielraum
  - Klärung von Lösungsoptionen und Alternativen
  - Informationserstellung
  - Erstellung eines Verhandlungsplans
- Organisatorische Vorbereitung
  - Wer soll an der Verhandlung teilnehmen?
  - Wie soll verhandelt werden?
  - Wann und wo soll verhandelt werden?
- Besonderheiten bei der Erstattungsbetragsverhandlung unter AMNOG

Grundsätze und Formen des Verhandelns

- Kompetitiv versus kooperativ
- BATNA ("Best Alternative to Negotiated Agreement")
- ZOPA ("Zone of Possible Agreement")
- Entwicklung zusätzlicher Entscheidungsoptionen
- Phasen einer strukturierten Verhandlung

Rechts-Know how

- Allgemeine rechtliche Grundsätze und Beweislast
- Kartellrecht - was ist bei Kooperationen mit (potentiellen) Wettbewerbern zu beachten? (Konsequenzen für Co-Development-, Co-Marketing-, Co-Promotion- und Co-Detailingverträge)
- Regulatorische Anforderungen nach Arzneimittelgesetz (z.B. Pharmakovigilanz, Anforderungen bei nicht interventionellen Studien)
- Geheimhaltungsvereinbarungen
- Letter of Intent/Letter of Memorandum
- Bevollmächtigung und formale Kompetenzen
- Grundsätzliches zu allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs)

Verhandlungsplan und -taktik

Besprechung von Verhandlungssituationen im Pharma-Alltag*

- Verhandlung mit Dienstleistern, Zulieferern - langfristige Kooperation als Ziel?
- Mit Krankenkassen - Verhandlung auf Augenhöhe überhaupt möglich?
- Sonderfall GKV-Spitzenverband - "Verhandlung"?

Softskills in der Verhandlung

- "Wer bin ich & wer ist der Andere?" Persönliches Bezugssystem und persönliche Präferenzen

*(Teilnehmer können eine eigene Verhandlungssituation "mitbringen")

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar
☐ Vertragsverhandlung im Pharma-Unternehmen - Best practice

☐ 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 06 215

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
Dienstag, 12. Juni 2012 in Düsseldorf
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.30 Uhr Seminar
Hotel Nikko
Immermannstraße 41 · 40210 Düsseldorf
Tel. +49 211 834-0 · Fax +49 211 161216

Gebühr:
€ 890,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitssessen, 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.

Dr. Nadine Jede-Heermann
Konferenzmanagerin Pharma
Tel. +49 6221 500-696
jh@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 eingesehen werden können.