

Key Account Management im regionalen Market Access

Die Themen

Das ist neben AMNOG
für Ihren Produkterfolg
essenziell!

- Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen
- Key Account Krankenkasse, Arzt, KOL, KV und Berufsverbände
- Nationale und regionale Markteintrittsbarrieren überwinden
- Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

Ihre Referenten

Seminarleitung
Axel Christian Böhnke
MorphoSys AG, Planegg

Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Johann Fischaleck
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns,
München

Dr. André Kleinfeld
Navi4Healthcare GmbH, Wiesbaden

Ralf Schlautmann
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

Tim Steimle
Techniker Krankenkasse, Hamburg

Ihre Referenten



Seminarleitung
Axel Christian Böhnke
MorphoSys AG, Planegg

Director Market Access



Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH,
Hamburg

Geschäftsführer



Johann Fischaleck
Kassenärztliche Vereinigung
Bayerns, München

Teamleiter Arzneimittel,
Referat Vertrag und
Arzneimittel



Dr. André Kleinfeld
Navi4Healthcare GmbH,
Wiesbaden

Geschäftsführer



Ralf Schlautmann
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Director Key Account
Management Healthcare



Tim Steimle
Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiter des Fachbereichs
Arzneimittel in der TK

1. Tag von 09:00 - 14:00 Uhr

Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen im Pharma-Unternehmen

Ralf Schlautmann

- Die Krankenkasse als Key Account
- Rolle regionaler/nationaler Kassen
- Nationale ärztliche Berufsverbände, regionale KVen, einzelne KOLs
- Die passende innere Struktur

Key Account Krankenkasse – auch in Zeiten von AMNOG und Rabattverträgen

Ralf Schlautmann

- Bedarfe nationaler & regionaler Krankenkassen
- Konsequenzen für das Key Account-Management und den regionalen Market Access

Best practice-Beispiele

Axel Christian Böhnke

- Beispiele regionale Kooperationen
- Versorgungsansätze erarbeiten
- Leitfaden (möglich?)

KAM regional: Zusammenarbeit mit Ärzten, KOL, KVen und Berufsverbänden

Ralf Schlautmann

- Zusammenarbeit des KAM mit MSL und Außendienst

Versorgungsmanagement in Kooperation mit der Industrie aus Sicht der Krankenkasse

Tim Steimle

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?

Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

1. Tag von 14:30 - 18:00 Uhr

- Rahmenbedingungen und Ziele der TK im Versorgungsmanagement
- Regionale Kooperationen versus nationale Programme – Wo liegen die Schwerpunkte?

Zusammenarbeit mit Pharma-Unternehmen aus Sicht der KV – Wann zum Nutzen des Patienten?

Johann Fischaleck

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?
- Bsp. Modell Pharao im Bereich Versorgungsforschung
- Optionen im Versorgungsmanagement

Roadmap KAM regional und Workshop

Axel Christian Böhnke

- Strategisches Zielgruppenmanagement – Wann, wen, wie ansprechen?
- Teambuilding und -steuerung: Marketing, Vertrieb, Market Access gemeinsam – Wie setze ich ein Team auf?
- Workshop: Eigenes regionales KAM-Konzept entwickeln

Ihr Nutzen:

- Zusammenarbeit mit Krankenkassen und Ärzten kompakt vermittelt
- Ideen zur Unterstützung von Versorgungsforschung und Versorgungsmanagement
- Tipps zur internen Zusammenarbeit von Key Account, Market Access, MSL und Außendienst

2. Tag von 09:00 - 16:00 Uhr

Fortsetzung: Roadmap KAM regional und Workshop

Axel Christian Böhnke

Datennutzung und -bewertung für das regionale KAM

Dr. André Kleinfeld

- Welche Daten, woher und wofür?
- Soziodemografische Daten, Strukturinformationen, Arzneimittelmarktdaten
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten: Indikations- bzw. medikationsspezifische Versorgungsniveaus in den Regionen
- Datenbasierte Unterstützung der Kommunikation mit Key Accounts

Market Access: Nationale & 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

- Vom 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?

Seminarziel

- Wie können Healthcare-Unternehmen bestmöglich mit Krankenkassen und Ärzten zusammenarbeiten, um Patienten optimal zu versorgen?
- Wie kann die interne Zusammenarbeit von Market Access, Key Account Management und MSL/Außendienst bestmöglich erfolgen?

Dieses Seminar gibt Ihnen viele Praxistipps zu internen Prozessoptimierungen und Denkanstöße für die Zusammenarbeit mit externen Playern. Im Fokus steht dabei die regionale Patientenversorgung mit Arzneimitteln und weniger der zentrale Market Access.

Teilnehmerkreis

Unser etabliertes Praxisseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Healthcare-Industrie, die in den Market Access oder das Key Account Management (Ärzeschaft oder Krankenkassen) involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Medical Affairs
- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Key Account-Management

werden vom Austausch profitieren.

Um einen intensiven Austausch zu ermöglichen, ist der Teilnehmerkreis auf 20 begrenzt.

Anmeldung: service@forum-institut.de oder Fax: +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Seminar

Key Account Management im regionalen 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.

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 19 09 281**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

3. - 4. September 2019

Adina Apartment Hotel Checkpoint Charlie

Krausenstr. 35-36 · 10117 Berlin

Tel. +49 30 200 767 0 · Fax +49 30 200 767 599

■ **Gebühr:**

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Valeska Steinig

Tel. +49 6221 500-695 · v.steinig@forum-institut.de

■ **AGB:**

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort / Land

Tel. / Fax

E-Mail