

Medical Advisor Training

Kommunikation, Veranstaltungen & Rechtsfragen

Die Themen

- HWG, Antikorruptionsgesetz, Kodizes - Rechtstipps für Ihre Arbeit
- Kongresse, Advisory Boards, Vorträge - Planung und Betreuung
- Medizinisch-wissenschaftliche Produktkommunikation: Was, wie, wann, an wen?
- Schnittstellenmanagement - Effiziente Zusammenarbeit intern und extern

Mit Fallbeispielen und Hands-on-Übungen für Ihre Praxis

Ihre Referenten

Thomas Lahr
Mezzanine Consulting &
Communication GmbH,
Wiesbaden

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Dr. Peter Nacke
Novartis Pharma AG, Basel,
SWITZERLAND

Medical Advisor Training

Ziel des Lehrgangs

Zwar ist die Position des Medical Advisors in Unternehmen unterschiedlich angesiedelt, Einigkeit herrscht jedoch bei den Funktionen: Neben der med.-wiss. Produktkommunikation, der KOL-Betreuung sowie der Veranstaltungsorganisation, liegt die Hauptaufgabe darin, alle Informationen intern wie extern korrekt zu managen.

Unser Lehrgang bietet Einsteigern und Refreshern einen umfassenden Einblick in das praktische Tätigkeitsfeld eines Medical Advisors und liefert neben Rechtstipps durch Hands-on-Übungen auch praktische Handlungsempfehlungen für Ihre tägliche Arbeit.

Nutzen Sie das Praxiswissen unserer Experten und professionalisieren Sie Ihre Produktkommunikation.

Teilnehmerkreis

Sie sind als Medical Advisor oder Medical Manager tätig und möchten sich umfassend über Ihren Verantwortungsbereich informieren oder updaten? Sie möchten Ihre Arbeitsabläufe an den Schnittstellen Marketing und Medical besser einordnen und optimieren?

Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus den Bereichen

- Medical Affairs
- Medical Marketing
- Medizin

profitieren vom Besuch.

Ihre Referenten



Thomas Lahr
Mezzanine Consulting &
Communication GmbH,
Wiesbaden

Medical Consultant



Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus
Frehse Mack Vogelsang,
Köln

Rechtsanwalt



Dr. Peter Nacke
Novartis Pharma AG, Basel,
SWITZERLAND

Medical Information Lead,
Global Medical Affairs

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Lehrgangs wissen Sie,

- welche Produktinformationen Sie wann, wie und an wen weitergeben dürfen.
- wann HWG und Kodizes zum Tragen kommen.
- wie Sie mit PV, Zulassung, Außendienst und Marketing effizient zusammenarbeiten.

Tag 1: 09:00-16:00 Uhr

Medical Marketing

Thomas Lahr

- Was ist Medical Marketing?
- Aufgaben und Verantwortungsbereiche des Medical Advisors

Interne Kommunikationspartner

Thomas Lahr

- Das Medical Affairs Team, Zulassung, PV etc.
- Marketing und Vertrieb
 - Der Medical Advisor im Brandteam
 - Kommunikation und Teamabsprachen
 - Unterstützung bei Marketingmaßnahmen

Externe Kommunikationspartner

Thomas Lahr

- Relevante Fachgruppen
 - Kooperationen mit Meinungsbildnern
 - Kooperationen mit Verordnern aus der Praxis
 - Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften

Hands-on Übungen

Thomas Lahr

- Herausforderungen aus der täglichen Praxis des Medical Advisors
 - Qualifizierter Input bei der Erstellung von Promotionsmaterialien
 - Planung und Durchführung wissenschaftlicher Projekte

Tag 2: 09:00-17:00 Uhr

Die rechtlichen Eckpfeiler

Alexander Maur

- Das Heilmittelwerbegesetz (HWG)
- Die Kodizes der pharmazeutischen Industrie: FSA, AKG, EFPIA & Co.

Medizinisch-wissenschaftliche

Produktkommunikation -

Was, wie, wann, an wen?

Dr. Peter Nacke

- Der regulatorische Rahmen
- Das Umfeld des Medical Advisors
- Die Bewertung der Arbeit des Medical Advisors
- Die Phasen des Produkt Lifecycle

Die Weitergabe von Informationen

Alexander Maur

- Was darf an wen kommuniziert werden?
- Arzneimittelwerbung vs. -information
 - Medical Information
 - Gesetzliche Grundlagen
- Der richtige Umgang mit
 - Anfragen zu nicht zugelassenen Arzneimitteln (Pipeline)
 - Informationen zu "off-Label use"
 - individuellen Patientenanfragen
 - wiss. Studien und Publikationen

Veranstaltungen

Dr. Peter Nacke

- Kongresse
- Advisory Board
- Vortragsveranstaltungen

Rechtliche Compliance

Alexander Maur

- Dos & Don'ts als Medical Advisor
- Antikorruptionsgesetz

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

Medical Advisor Training

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.

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 500-500
Tagungs-Nr. 19 09 284

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
26. - 27. September 2019 in Köln
Tag 1: 09:00 - 16:00 Uhr; Tag 2: 09:00 - 17:00 Uhr
Dorint Hotel am Heumarkt
Pipinstr. 1 · 50667 Köln
Tel. +49 221 2806-0 · Fax +49 221 2806-1111

Gebühr:
€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

Dr. Valeska Steinig
Konferenzmanagerin Healthcare
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.