

Medical Advisor Workshop

Intensivtraining für Pharma- und Medizinprodukte-Professionals

Die Themen

- Die neuen Trends kennen
- Anfragen schnell und effektiv beantworten
- Das Internet effektiv nutzen
- Marketingkollegen unterstützen
- Überzeugend kommunizieren
- Experten, Key Opinion Leader, Advisory Boards

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter, Healthcare Marketing,
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Ziel des Seminars

Professionelle Medical Advisors, Med.-Wiss.-Mitarbeiter und medizinische Fachreferenten sind für das Realisieren des vollen medizinischen und wirtschaftlichen Potenzials eines Arzneimittels von entscheidender Bedeutung.

Sie übernehmen die medizinisch-wissenschaftliche Betreuung von Produkten und unterstützen das Marketing. Sie bearbeiten Anfragen von Ärzte- und Patientenseite und helfen bei der Entwicklung von Broschüren, Anzeigen, Foldern, Newslettern und anderen Unterlagen. Ihr Feedback von Kongressen und Experten hilft dem Unternehmen, die aktuellen Trends zu berücksichtigen und den Stellenwert und das Nutzen-Risiko-Verhältnis eigener Produkte angemessen und wirkungsvoll zu kommunizieren.

Dieses Training aktualisiert und ergänzt das dafür erforderliche praktische Know-how.

Teilnehmerkreis

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte in Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen. Insbesondere sind

- Medical Advisor
- Scientific Advisor
- Med.-Wiss. Mitarbeiter
- Med. Fachreferenten

mit und ohne Berufspraxis angesprochen.

Ihr Referent



Dr. Günter Umbach
Leiter,
Healthcare Marketing,
Dr. Umbach & Partner, Bonn

Dr. med. Günter Umbach hilft als Trainer und Berater Führungskräften, effektiver Ergebnisse zu erreichen. Sie profitieren von seinen Erfahrungen in der Pharma-Industrie als Medical Advisor, Produktmanager, Informationsbeauftragter, Medical Director und Marketing Director.

Er ist Autor der Bücher "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business" und "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen". Das Buch "Erfolgreich als Medical Advisor" erscheint im Sommer 2013.

Newsletter und Tipps auf
www.umbachpartner.com.

Teilnehmerstimmen

So urteilen Ihre Kollegen über den Workshop:

"Lebendig, interaktiv, anschauliche Beispiele."

"Super Referent!"

"Hervorragende Übersicht über die Arbeitsaspekte eines Medical Advisors."

"Empfehlenswert, absolut praxisrelevant."

Umfassendes Know-How in 2 Tagen!

Ihr Programm für beide Tage im Überblick

Einleitung und Überblick

- Aufgaben des Medical Advisors
- Rechtliche Grundlagen
- Heilmittelwerbegesetz (HWG)
- Arzneimittelgesetz (AMG)
- Regelwerke der pharmazeutischen Unternehmen (Pharma-Kodex, AKG)

Dokumente im Alltag

- Pflichttexte: Warum und wo platzieren?
- Investigator Initiated Trials (ITT)
- Anwendungsbeobachtungen (AWB)
- Nicht-interventionelle Studien (NIS)

Die neuen Trends kennen

- Literaturrecherche
- Vorteile des Internets
- Kongresse
- Experten
- Newsletter
- Der Karton in der Arztpraxis

Anfragen schnell und effektiv beantworten

- Schriftliche Antworten
- Telefonische Antworten
- Nebenwirkung beobachtet: Was man tun muss
- Musterbriefe und Textbausteine

Marketingkollegen unterstützen

- FAQs erstellen
- Die Marke stärken
- Wirkungsvolle Gesprächsleitfäden schreiben
- Was man bei Foldern beachten sollte
- Rollenspiele zum Trainieren
- Produktmanager vor irreführender Werbung bewahren

Überzeugend kommunizieren

- Ausdrucksmöglichkeiten: Die ganze Bandbreite nutzen
- Verbale und visuelle Optionen für eine Botschaft
- Die Macht der Sprache: Von Beginn an Einklang beim Vokabular
- Welche Worte sollte ich verwenden, welche eher vermeiden?
- Die Sprache des Arztes sprechen

Externe Kommunikationskanäle

- Scientific Leader
- Advisory Boards
- Veranstaltungen
- Publikationen
- Fachpresse
- Unterstützung des Außendienstes
- Telefon
- Patientenselbsthilfegruppen

Online-Session

- Das Internet effektiv nutzen
- Aufgaben einer Webseite
- Gefunden werden und SEO
- Gute Mailings schreiben

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

Medical Advisor Workshop

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. 13 04 200**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

22.-23. April 2013 in Bonn

1. Tag: 9.30-17.00 Uhr; 2. Tag 8.30-16.30 Uhr

Maritim Hotel

Godesberger Allee · 53175 Bonn

Tel. +49 228 8108-0 · Fax +49 228 8108-811

■ **Gebühr:**

€ 1.590,00 (+ gesetzl. 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 Workshop und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Dr. C. Michaela Gottwald

Bereichsleiterin Pharma

Tel. +49 6221 500-610

m.gottwald@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.