

# Medical Advisor Workshop

## Intensiv-Seminar für Pharma-Professionals

---

Für Professionals in Med.-Wiss., Medical Marketing,  
medizinischer Information, Scientific Information  
und für medizinische Fachreferenten

---

### Warum dieser Workshop?

Professionelle Medical Advisors sind für das Realisieren des vollen medizinischen und wirtschaftlichen Potenzials eines Arzneimittels von entscheidender Bedeutung. Dieses Training wird das dafür erforderliche praktische Know-how aktualisieren und ergänzen. So werden Sie wertvoller für Ihr Unternehmen.

---

### Programm

#### Einleitung und Überblick

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

#### 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 Internet
- Kongresse, Experten, Newsletter
- Konkurrenzumfeld beobachten: Was machen die Mitbewerber?
- Der Karton in der Arztpraxis

■ **Anfragen schnell und effektiv beantworten**

- FAQs erstellen
- Schriftliche Antworten
- Telefonische Antworten
- Nebenwirkung beobachtet: Was man tun sollte
- 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**

- Experten, Key Opinion Leader, Advisory Boards
- Praktische Unterstützung als auch korrekter Umgang
- Veranstaltungen: Kongresse, Workshops
- Publikationen: Originalartikel, Abstracts
- Persönlicher Kontakt mit Schlüsselpersonen
- Aufgaben einer Internetpräsenz
- Fachpresse
- Unterstützung der Außendienstmitarbeiter
- Telefon: Service-Hotline
- Patientenselbsthilfegruppen

■ **Weitere Themen nach Abstimmung, beispielsweise**

- Medical und Marketing: Kostenlose wechselseitige Berater
- Bessere Kooperation durch regelmäßige Kommunikation
- Konfliktpotentiale und Synergieeffekte zwischen Abteilungen
- Die richtigen Prioritäten setzen
- Effektives Projektmanagement

Bitte beachten Sie: Medical Writing (Schreiben von Investigator Brochures und wissenschaftlichen Publikationen), Pharmakovigilanz (Arzneimittelsicherheit), Rechtsberatung und das Durchführen klinischer Studien sind nicht Teile des Programms.

## Basierend auf zwei Büchern von Günter Umbach

- "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in the Healthcare Business" (The Blue Communication Book). Sie erhalten Ihr persönliches Exemplar, auf Wunsch signiert vom Autor, inklusive CD-ROM mit Powerpoint-Illustrationen und Checklisten als Bonus zum Workshop.
  - "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie im Produkt-Management von Arzneimitteln Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen". Sie erhalten Ihr persönliches Exemplar, auf Wunsch signiert vom Autor
- 

## Kursleiter

Dr. med. Günter Umbach ist Facharzt für Gynäkologie mit Erfahrung als Medical Advisor, Medical Director, Informationsbeauftragter und Marketing Director in the Pharma-Industrie. Mehr auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

---

## Praxisnahe Methodik

Ihr Know-how wird auf lebendige Weise aktualisiert, vertieft und ergänzt:

- Konkrete Beispiele und Übungen
  - Neue Ideen und Anregungen
  - Fallstudien aus dem wirklichen Leben
  - Hinweise für schnellere Ergebnisse
  - Maximale Teilnehmerzahl: 5 Personen
- 

## Ort

- Schulungsräume im Ärztehaus, Röntgenstraße 6, 53177 Bonn.
  - Beschreibung und Anfahrtsskizze auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)
- 

## Zertifikat

Sie werden ein "Medical Advisor Certificate" erhalten.

---

## Leistungen

- Umfangreiche Arbeitsunterlagen, die sich auch als Nachschlagewerk eignen
  - Elektronische Textversion wesentlicher Powerpointcharts
  - Mittagsimbiss
  - Kaffeepausen, Obst und Snacks
  - Einladung zu einem informellen Abendessen
  - Gemeinsame Optimierung von Unterlagen (Eigene Entwürfe können mitgebracht werden)
  - Passwort für das Login für den Klientenbereich der Website
  - Auf Wunsch ein persönliches Follow-up-Telefonat
- 

## Optionen

Dieses Programm gibt es auch als

- Maßgeschneidertes In-house-Training mit Vertraulichkeitserklärung
- Persönliche Beratung unter vier Augen

Bitte kontaktieren Sie: Dr. Günter Umbach, Im Gries 16 53179 Bonn,

Telefon: 0228 - 34 89 45, Fax 0228 - 34 89 49, Email [info@umbachpartner.com](mailto:info@umbachpartner.com)

---

## Zeitplan

- Tag 1 von 09:00 bis 17:00
  - Tag 2 von 09:00 bis 17:00
  - danach Option zu persönlichen Gesprächen mit Dr. Umbach
- 

## Anmelden

Bitte das Anmeldeformular auf [www.medicaladvisorworkshop.com/index-d.html](http://www.medicaladvisorworkshop.com/index-d.html) downloaden, ausfüllen und per Post oder Fax schicken - vielen Dank im Voraus.