

Pharmafachwissen für Sekretariat & Assistenz

So unterstützen Sie Ihren Chef noch effektiver!

Das Gesundheitswesen in Deutschland

- Die wichtigsten Player und deren Zusammenspiel: Politik, G-BA, IQWiG, Apotheken und Patienten

Präklinische und klinische Prüfung

- Überblick über die verschiedenen Stadien und welche Personen daran beteiligt sind

Pharmakovigilanz und Arzneimittelzulassung

- Die wichtigsten Bausteine der Arzneimittelsicherheit und die verschiedenen Zulassungsverfahren

Unterstützung im Produktmanagement

- Effektive Kommunikationswege, die Sie nutzen können

Wichtige Informationsquellen

- Wichtige Publikationen, Medien und Newsletter, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützen

Gesundheitswirtschaft der Zukunft

- Aktuelle Trends im deutschen Markt und die zukünftige Kundenstruktur

Ihre Referenten:



Edith Rohmoser
Selbstständige Managementtrainerin und Unternehmensberaterin



Dr. Günter Umbach
**Healthcare Marketing
Dr. Umbach & Partner**

Teilnehmerstimmen zum Seminar:

- ✓ „*Genau die Inhalte, die ich mir erhofft habe. Danke, dass Sie den Sekretariatsteil weggelassen haben und dieses Seminar voll dem Pharmafachwissen gewidmet haben!*“ B. Matuszek, Boehringer Ingelheim GmbH
- ✓ „*Genau diesen Kurs habe ich gesucht! Ideal zur Vertiefung des Wissens.*“ K. Selmer, Roche Pharma AG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

11. und 12. April 2011 in Düsseldorf

30. und 31. Mai 2011 in Frankfurt/M.

27. und 28. Juni 2011 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Das Medikament – vom Molekül zur Arzneimittelzulassung

Ihre Seminarleiterin:

Edith Rohrmoser, **Selbstständige Managementtrainerin und Unternehmensberaterin**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

13.00 Business Lunch

14.15 Arzneimittelsicherheit (Pharmakovigilanz)

9.30 Begrüßung durch die Seminarleiterin

- Kurze Vorstellungsrunde
- Ziele des Seminars
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

- Was sind Nebenwirkungen?
- Schwerwiegende und nicht schwerwiegende unerwünschte Arzneimittelwirkungen
- Erwartete und unerwartete Nebenwirkungen
- Informationsquellen für Nebenwirkungen (klinische Studien, Spontanmeldungen, Literatur)
- Was ist ein Stufenplan? Welche Verantwortlichkeiten hat der Stufenplanbeauftragte?
- Maßnahmen im Falle unerwünschter Arzneimittelwirkungen

15.45 Kaffee- und Teepause

9.40 Überblick über die wesentlichen Schritte in der Entwicklung eines Arzneimittels

- Warum werden Arzneimittel entwickelt?
- Woher kommen neue Wirkstoffe?
- Wirksamkeit – Unbedenklichkeit – Qualität: Woher kommen welche Daten?

16.00 Arzneimittelzulassung

Wo steht was?

- Überblick über die gesetzlichen Regelwerke des Pharmarechts auf nationaler und internationaler Ebene
- Was sind Verordnungen, Richtlinien, Guidelines etc.?
- Welche Behörden sind wofür zuständig?
- GCP, CRF, MRP: Die wichtigsten Begriffe und Abkürzungen in Deutsch und Englisch

- Aktivitäten im Vorfeld einer Zulassung
- Strategische Überlegungen: Welches Verfahren ist für welches Arzneimittel geeignet?
- Die verschiedenen Zulassungsverfahren: zentrales Verfahren, MRP, DCP und nationales Verfahren
- Änderungen von Arzneimitteln (Variations)
- Labelling (Produktinfo) – Wie entsteht der Beipackzettel?

11.15 Kaffee- und Teepause

17.30 Zusammenfassung und Diskussion

11.30 Die präklinische Prüfung

- Welche Tierversuche sind nötig?
- Überblick über die verschiedenen Stadien der präklinischen Prüfung
- Überblick über Pharmakologie (Pharmakokinetik, Pharmakodynamik, Toxikologie)
- Überblick über Galenik und deren Bedeutung

ca. **17.45** Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Die klinische Prüfung

- Welchen Vorschriften unterliegt die Durchführung einer klinischen Studie (GCP)?
- Die verschiedenen Phasen einer klinischen Prüfung (Phase I bis IV)
- Planung einer klinischen Prüfung
- Aufgabe und Bedeutung der Ethik-Kommissionen
- Die Aufgaben und Funktionen der an einer klinischen Studie beteiligten Personen

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit der Referentin und den Teilnehmern!

Der Pharmamarkt in Deutschland – Produktmanagement und Gesundheitspolitik

Ihr Seminarleiter:

Dr. Günter Umbach, Geschäftsführer, **Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner**, Bonn

9.00 Es geht weiter!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Abstimmung des Seminarinhalts mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.05 Überblick über das deutsche Gesundheitssystem

- Wie funktioniert unser Gesundheitssystem?
- Die wichtigsten Akteure und deren Zusammenspiel
 - Politiker
 - Zulassungsbehörden
 - Gesetzliche Krankenkassen
 - Gemeinsamer Bundesausschuss
 - IQWiG
 - Kassenärztliche Vereinigungen
 - Ärzte
 - Pharmazeutischer Großhandel
 - Apotheken
 - Patienten

Wissenswertes rund um die Arzneimittelpreise

- Wie kommen die Arzneimittelpreise zustande?
- Kosten-Nutzen-Bewertungen von Arzneimitteln
- Festbeträge und wie diese zustande kommen?
- „Mit oder ohne Rezept?“ Wer entscheidet über die Verschreibungspflicht?

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Effektive Unterstützung im Produktmanagement

- Analyse: Erforschen Sie die Zielgruppe und das Umfeld
- Positionierung: Entwickeln Sie prägnante Botschaften
- Ausdruck: Sprechen Sie kreativ alle Sinne an
- Erfolgskriterien: Definieren Sie Kenngrößen

12.30 Business Lunch

13.45 Ausgewählte Aspekte des Pharma-Business

- Branding und Markenführung
- Generika
- Rabattverträge
- Key Account Management
- Customer Relation Management
- Direct-to-Consumer-Marketing: Die Information des Patienten
- Lebenszyklus-Management bei bevorstehendem Patentablauf
- Schlussfolgerungen für die Pharmaindustrie

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Effektive Kommunikationswege finden

- Experten: Fachbeirat, Fachgesellschaften
- Veranstaltungen: Vorträge, Workshops, Kongresse
- Wissenschaftliche Publikationen: Abstracts, Originalartikel
- Persönliche Kontakte: Schlüsselpersonen, Networking
- Marktforschung: Fragebogen, Interviews, Gruppen
- Elektronische Medien: Webseiten, Online-Videos
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Journalisten, Medien
- Werbung: Anzeigen, Broschüren
- Vertrieb: Außendienstmitarbeiter
- Direkt-Marketing: Print- und elektronische Mailings sowie Callcenter

Wohin geht die Reise?

- Aktuelle Trends im deutschen Markt
- Änderung der Kundenstrukturen
- Vom Produktverkäufer zum Lösungsanbieter
- Schlussfolgerungen für Mitarbeiter der Pharmaindustrie

17.15 Zusammenfassung und Diskussion

ca. 17.30 Ende des Seminars

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Der Gesundheitsmarkt ist geprägt von **komplexen Zusammenhängen**, einer Anzahl von **unterschiedlichen Begrifflichkeiten** und ständigen **politischen und rechtlichen Veränderungen**. Neben Ihrem eigentlichen Arbeitspensum, haben Sie jeden Tag mit diesen komplexen Themen zu kämpfen.

Management Circle hat für Sie ein Seminar konzipiert, das Ihnen in zwei Tagen einen kompakten Überblick über die wichtigsten **Zusammenhänge, Begriffe** und **Gremien** gibt.

Sie wollen Ihren Chef noch besser entlasten und Ihre Arbeit noch effizienter gestalten?

Machen Sie sich fit und reden Sie mit!

Ihr Nutzen

Sie lernen die **Entwicklungen** und **Hintergründe** der Pharmabranche und die dazugehörigen **relevanten Gesetze** kennen. Zudem erfahren Sie, welche **Behörde** für welchen Vorgang zuständig ist, wer Ihre wichtigsten **Ansprechpartner** sind und auf welche **Informationsquellen** Sie zurückgreifen können. Nutzen Sie dabei die langjährige Erfahrung unserer Referenten, die Ihnen ein umfangreiches Wissen über die Gesundheitsbranche vermitteln.

Lernen Sie praxisnah

- ✓ Mit **Begriffen** und **Fachausdrücken** sicher umzugehen
- ✓ Ihren Chef noch **effizienter** zu **entlasten** und Aufgabenbereiche noch **selbständiger** zu **bearbeiten**
- ✓ Die wesentlichen Fakten zum Gesundheitsmarkt, **neue Gesetze** und **Zuständigkeiten** zu kennen
- ✓ Wie Sie Ihre tägliche Arbeit noch **effizienter gestalten**
- ✓ Aufgaben des **G-BA**, **IQWiG** und der **Kassenärztlichen Vereinigungen** kennen
- ✓ Relevante **Informationsquellen** kennen, die Sie im täglichen Berufsalltag nutzen können

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Katrin Demann

Katrin Demann

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-690

E-Mail: demann@managementcircle.de



Edith Rohmoser

ist Fach-Apothekerin für Arzneimittelinformation und **selbstständige Managementtrainerin und Unternehmensberaterin**. Sie verfügt über langjährige Erfahrung als Managerin für Arzneimittelzulassung und wissenschaftliche Information in zwei internationalen Pharmakonzernen sowie einer Unternehmensberatung. Als freie Trainerin und Beraterin unterstützt sie seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte pharmazeutischer Unternehmen mit ihrem Know-how und konzipiert firmenspezifische Weiterbildungsmaßnahmen. Zu ihren Schwerpunkten gehören neben den pharmazeutischen Fachthemen außerdem branchenübergreifende Inhalte wie rationelle Arbeitstechniken, Schnelllese- und Gedächtnistraining, Kommunikation und Konfliktmanagement sowie Veränderungs-Coaching.



Dr. Günter Umbach

ist Facharzt, Dozent und arbeitet als Trainer und Berater im Bereich Marketing für **Health-care Firmen**. Er hat eine langjährige Berufspraxis in der Pharma-Industrie als Produktmanager, Marketing Director und internationaler Teamleiter für eine große Herz-Kreislauf-Marke. Er ist Mitglied der *Global Speakers Federation* und des *Institute of Management Consultants USA*. Führende Arzneimittel- und Medizinprodukte-Unternehmen, Callcenter, Kommunikationsfirmen und Werbeagenturen in zwölf Ländern nutzen seine Beratungen.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Basiswissen Gesundheitsökonomie

12. und 13. April 2011 in Düsseldorf

17. und 18. Mai 2011 in Berlin

12. und 13. Oktober 2011 in München

14. und 15. November 2011 in Frankfurt/M.

Stephan Wolf

Tel.: 0 61 96/47 22-800

Fax: 0 61 96/47 22-888

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie möchten sich in zwei Tagen fundierte **Kenntnisse** über die **Pharmabranche** aneignen.
- Sie wollen **Entscheidungen** und **Veränderungen** im Unternehmen besser verstehen.
- Sie möchten Ihre Arbeit noch effizienter gestalten und Ihr **Alltagsgeschäft** noch **professioneller** erledigen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Mitarbeiter** und **Mitarbeiterinnen** aus den Bereichen **Chef- und Vorstandssekretariat, Bereichs- und Abteilungssekretariat** sowie **Assistenz** und **Sachbearbeitung** bei **Pharma-Unternehmen, Krankenkassen, Kassenärztlichen Vereinigungen** und aus der **Gesundheitspolitik**.

Termine und Veranstaltungsorte

11. und 12. April 2011 in Düsseldorf

Courtyard by Marriott Düsseldorf Seestern
Am Seestern 16, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 59-13 21, Fax: 02 11/59 35 69
E-Mail: cy.duscy.event.sup@courtyard.com

30. und 31. Mai 2011 in Frankfurt/M.


Mövenpick Hotel Frankfurt City, Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.
Tel.: 069/78 80 75-828, Fax: 069/78 80 75-829
E-Mail: hotel.frankfurtcity.reservierung@moevenpick.com

27. und 28. Juni 2011 München

Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/780 02-641, Fax: 089/780 02-672
E-Mail: reservierung@holidayinn-muenchen.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.545,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Pharmafachwissen für Sekretariat und Assistenz

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 11. und 12. April 2011 in Düsseldorf**
- 30. und 31. Mai 2011 in Frankfurt/M.**
- 27. und 28. Juni 2011 München**

04-67562

05-67563

06-67564

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
3	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Straße/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/Fax
@	E-Mail
	Datum Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung
	Rechnung bitte an: Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/04-67562**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

