

# MSL-Wissen für Einsteiger

Grundlagenwissen für Medical Science Liaison Manager

## Die Themen

- Juristische Basics: HWG und AMG
- Einführung Gesundheitsmarkt: AMNOG, Krankenkassen & Co.
- MSL - Position, Aufgaben, Zielgruppen
- Abgrenzung und Zusammenarbeit Key Account, Außendienst & Marketing
- Bewertung der MSL-Arbeit mit KPIs
- Workshop: Definieren Sie Ihre KPIs!

Erweitern Sie Ihr Wissen mit dem modularen Kurskonzept "Aufbauwissen für MSL"

## Ihre Referenten

**Dr. Thomas Ecker**  
Ecker + Ecker GmbH,  
Hamburg

**Maren Lampf**  
Celgene GmbH,  
München

**Alexander Maur**  
Kanzlei am Ärztehaus Frehse  
Mack Vogelsang, Köln

**Dr. Dinah Murad**  
med2market,  
Tübingen

21. - 22. Mai 2019 in Heidelberg

## Ziel des Seminars

Die Aufgaben eines MSL variieren von Unternehmen zu Unternehmen. Ein umfang- und facettenreiches Wissen jedoch bildet die Grundlage für jede MSL-Arbeit. Unser Grundkurs vermittelt Ihnen als MSL-Neuling:

- Ihre wichtigsten Aufgaben intern und extern
- juristische und gesundheitspolitische Basics
- praxisrelevante Schwerpunkte zu Ihren KPIs

Nutzen Sie den Austausch mit unseren Praxisexperten und bringen Sie Ihre Fragen mit!

## Teilnehmerkreis

Sie sind neu in der Position als MSL oder streben diese Position an? Dann erhalten Sie im Seminar Basis-Know-How für Ihre Arbeit.

Fach- und Führungskräfte aus

- Medical Affairs
  - Medical Marketing
  - Vertrieb und Key Account
- erhalten praxisrelevanten Input für ihre Arbeit.

## Ihr Nutzen

- Sie kennen die juristischen und gesundheitspolitischen Basics für MSL.
- Sie können sich und Ihre Arbeit im Unternehmen und mit Ihrer Zielgruppe definieren und organisieren.
- Sie haben Ihre individuellen KPIs erarbeitet und können diese für Ihre Arbeit einsetzen.

## Ihre Referenten



**Dr. Thomas Ecker**  
Ecker + Ecker GmbH,  
Hamburg

Geschäftsführer



**Maren Lampl**  
Celgene GmbH,  
München

Senior Medical Advisor



**Alexander Maur**  
Kanzlei am Ärztehaus  
Frehse Mack Vogelsang,  
Köln

Rechtsanwalt



**Dr. Dinah Murad**  
med2market,  
Tübingen

Consultant für Scientific- und  
Medical-Marketing

## Weiterführendes MSL-Wissen

Nutzen Sie zur Vertiefung Ihres Grundlagenwissens unsere modular buchbaren Aufbau- kurse vom 26.-28. Juni 2019.

Detailinformationen zu Referenten und Programm erhalten Sie unter dem Webcode 1906280.

## Ihr Programm an Tag 1

### Rechtsgrundlagen für MSL

*RA Alexander Maur*

- Heilmittelwerberecht und Arzneimittelgesetz
- Erlaubte Zuwendungen und Wertgrenzen
- Datenschutzrechtliche Herausforderungen (DSGVO)

### Basiswissen deutscher Gesundheitsmarkt

*Dr. Thomas Ecker*

- Market Access und AMNOG
- Implikationen für die wissenschaftliche Kommunikation
- Zusammenarbeit mit Krankenkassen

### Basiswissen deutscher Gesundheitsmarkt - Fortsetzung

*Dr. Thomas Ecker*

### Die Position, Aufgaben und Zielgruppen des MSL

*Dr. Dinah Murad*

- Abgrenzung zum Außendienst, Key Account und Marketing
- Zusammenarbeit intern
- Zielgruppen und -bedürfnisse

### Die Position, Aufgaben und Zielgruppen des MSL - Fortsetzung

*Dr. Dinah Murad*

- Kundengewinnung und -bindung

## Ihr Programm an Tag 2

### MSL - Aufgaben in der Praxis

*Maren Lampl*

- Wiss. Kommunikation, Dienstleistungen und Projekte
- Zusammenarbeit mit KOL
- Prüfpräparate und Prüfertreffen

### MSL - Aufgaben in der Praxis - Fortsetzung

*Maren Lampl*

- Zusammenarbeit mit KOLs
- Prüfpräparate und Prüfertreffen

### Zahlt sich ein MSL aus? Bewertbarkeit der MSL-Tätigkeit und KPI

*Maren Lampl, Dr. Dinah Murad*

- Bewertbarkeit der MSL-Tätigkeit
- Messbarkeit Ziele - KPI

### Workshop - Identifikation Ihrer Ziele und Ausarbeitung Ihrer KPIs

*Maren Lampl, Dr. Dinah Murad*

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Praxisseminar

MSL-Wissen für Einsteiger

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 05 282**

**Internet:**  
www.forum-institut.de

**Termin/Veranstaltungsort:**  
21. - 22. Mai 2019 in Heidelberg  
1.Tag: 09:00-17:00 Uhr, 2. Tag: 09:00-17:00 Uhr  
Crowne Plaza Heidelberg City Centre  
Kurfürsten Anlage 1 · 69115 Heidelberg  
Tel. +49 6221 917-0 · Fax +49 6221 21007

**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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.