

Aufbauwissen für MSL

Kurskonzept für die praktische MSL-Arbeit

Individuell
buchbare Termine
und Themen

KURSTAG 1: STUDIEN & STATISTIK

- Überblick Studien
- Interpretation Studiendaten
- Rechtstipps Studienkommunikation
- Workshop – Statistik

KURSTAG 2: KOMMUNIKATION & INFORMATION

- Rechtstipps HWG
- Basiswissen & Schnittstellenmanagement: R&D, PV, Marketing etc.
- Workshop: Advisory Board & Kongressmanagement

KURSTAG 3: PROJEKT- MANAGEMENT

- KOL-Management
- Veranstaltungen
- Medical Education
- Workshop – Networking

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Alexandra Giesen

Giesen Medical Affairs

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus
Partnerschaft mbB

Dr. Stefanie Ritterhoff

Selbstständig, Medical Advisor,
Hanau

Maren Lamp

Bristol-Myers Squibb
GmbH & Co. KGaA

Dr. Maja Beilmann-Schramm

msl-excellence

Dr. Felix Scherg

AstraZeneca GmbH

Dr. Dinah Murad

med2market

Ihre Referent*innen

Dr. Maja Beilmann-Schramm

msl-excellence, Sankt Augustin
Gründerin und CEO

Dr. Alexandra Giesen

Giesen Medical Affairs, München
Interim Managerin und Beraterin

Maren Lampl

Bristol-Myers Squibb GmbH & Co. KGaA,
München
Dir. Medical / Lead Strategy & Pipeline (Portfolio)

Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Partnerschaft mbB,
Köln-Bayenthal
Rechtsanwalt und Partner

Dr. Dinah Murad

med2market, Tübingen
Consultant für Scientific- und Medical-
Marketing

Dr. Stefanie Ritterhoff

Selbstständig, Medical Advisor, Hanau

Dr. Felix Scherg

AstraZeneca GmbH, Hamburg
Medical Evidence Lead

Kurstag 1: Studien & Statistik

Überblick Studien

Maren Lampl

- Klinische Studien - Überblick und Einsatz von KI
- NIS
- Register

MSL-Aufgaben innerhalb von Studien

Maren Lampl

- Schnittstellenmanagement
 - CRO
 - Zentrum
 - Inhouse
- Zentren: Identifikation und Begleitung
- Kommunikation mit Prüfärzt*innen

Rechtlicher Rahmen Studienkommunikation

Alexander Maur

- Kommunikation von Studienergebnissen – Rechtliche Möglichkeiten und Fallstricke
- Vergleichende Werbung
- Rechtliche Fragen zum Einsatz von künstlicher Intelligenz

Studien interpretieren

Dr. Felix Scherg

- Literaturrecherche und -bewertung
- Fehlinterpretationen erkennen und vermeiden
- Statistische Berechnungen verstehen und beurteilen

Workshop Statistik

Dr. Felix Scherg

Der Workshop macht Sie mit Hilfe durchzuarbeitender Fallbeispiele fit für Ihre tägliche Arbeit mit Studien und ihrer Interpretation.

Kurstag 2: Kommunikation & Informationsmanagement

Rechtlicher Rahmen für medizinisch wissenschaftliche Informationen

Alexander Maur

- Information vs. Werbung
- Kommunikation mit Kostenträgern
- Was darf ein MSL kommunizieren?

Basiswissen Pharma für die MSL-Arbeit

Dr. Alexandra Giesen, Dr. Stefanie Ritterhoff

- MSL-Arbeit im Produktlebenszyklus
- Schnittstellenmanagement mit Regulatory Affairs, Drug Safety & PV, Qualitätssicherung

Informations-Flow intern managen

Dr. Alexandra Giesen, Dr. Stefanie Ritterhoff

- Zusammenarbeit mit Marketing & Sales
- Zusammenarbeit mit Market Access
- Die Kür: Erstellung eines funktionsübergreifenden Brand Plans

WORKSHOP: Schnittstellenmanage- ment in der Anwendung

Dr. Alexandra Giesen, Dr. Stefanie Ritterhoff

- Hier können Sie das vorher Gelernte miteinander in der Gruppe üben und anwenden. Es wird ein Advisory Board und ein Kongress-Auftritt in der Gruppenarbeit vorbereitet, die Ergebnisse werden gemeinsam diskutiert.

Kurstag 3: Projektmanagement

KOL-Management

Dr. Maja Beilmann-Schramm

- Identifizierung
- Kooperationen mit
 - Meinungsbildnern
 - Verordner*innen aus der Praxis
- Omnichannel-Projekte
- Workshop zum Einsatz von Künstliche Intelligenz

Veranstaltungen

Dr. Maja Beilmann-Schramm

- Wichtige Veranstaltungen für MSL
- Welche Rolle kann ein MSL während Veranstaltungen einnehmen?

Medical Education

Dr. Dinah Murad

- Wie erreiche ich die Zielgruppe?
- Infotainment – Auch in der Medizin
- Tricks für Sie als Trainer*in
- Rhetorikübung

Workshop Networking und Kommunikation

Dr. Dinah Murad, Dr. Maja Beilmann-Schramm

Üben Sie im Workshop die Kommunikation und den Umgang mit Ihren Netzwerkpartner*innen und trainieren Sie „schwierige“ Situationen.

Qualifikationslehrgang zum MSL

Sie sind neu als MSL oder streben diese Position an? Dann ist unser Qualifikationslehrgang zum MSL ideal für Sie. Mit der Teilnahme erhalten künftige oder neu eingestiegene MSL notwendige theoretische Grundlagen als auch Praxistipps für den Berufsalltag. Durch die Buchung im Rahmen des Qualifikationslehrgangs profitieren Sie von einer Preisersparnis von 19% und erhalten ein Zertifikat zum erfolgreichen Abschluss. Nähere Informationen zum Qualifikationslehrgang finden Sie auf unserer Website mit dem Webcode 60012200.

Ziel des Kurskonzepts

An Kurstag 1 erhalten Sie neben dem Basiswissen zu Studien vor allem (juristische) Tipps für die Studieninterpretation und -kommunikation. Ein Workshop über statistische Grundlagen festigt das zuvor Erlernete.

Kurstag 2 widmet sich der Kommunikation und Information rund um medizinische Anfragen, Pharma-Basiswissen für MSL sowie ein Workshop zum Schnittstellenmanagement.

Kurstag 3 fokussiert das Projektmanagement von Veranstaltungen und KOL-Betreuung. Ein Networking-Workshop trainiert Sie für die Kommunikation mit Ihren Kund*innen.

Wer sollte teilnehmen?

Als MSL möchten Sie Ihr fachliches Know-How für Ihre täglichen To-dos erweitern? Sie benötigen nicht nur Basiswissen aus den angrenzenden Abteilungen, sondern wollen auch rechtssicher aufgestellt sein? Vielleicht haben Sie auch schon unser e-Learning zum Basiswissen für MSL bearbeitet und möchten Ihr Wissen vertiefen?

Dann sind die drei Seminartage für Sie konzipiert!

Mitarbeiter*innen aus Medical Affairs und Marketing sowie Sales und Key Account profitieren von der Teilnahme.

ANMELDUNG UNTER
service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode Juni-Termin: 26062215
Webcode Dez.-Termin: 26122215
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Termin:
8.-10. Juni 2026 - online
1.-3. Dezember 2026 - online
jeweils von 09:00-17:00 Uhr Lehrgang

Gebühr:
€ 1.290,00 für 1 Kurstag
€ 1.990,00 für 2 Kurstage
€ 2.590,00 € für 3 Kurstage
(+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download
und Zertifikat.



AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Leila Dörfler
Teamleiterin in der Abteilung
Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de