

KOL-Kommunikation in der MedTech-Branche

Vom Stakeholder-Mapping bis zum Playbook: Praxis-Workshop für Medical, Marketing und Vertrieb

DIE THEMEN

- MedTech-KOL-Ökosystem und Stakeholder-Mapping: Einflussfaktoren sichtbar machen
- Strategische Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsführung und Insight-Gewinnung
- Strukturiertes Reporting für die interne Weitergabe
- Schwierige Situationen meistern
- Win-Win-Formate und Follow-up

IHRE REFERENTINNEN



Dr. Dinah Murad
med2market, Tübingen



Dr. Marion Mutter, MBA
Novartis Pharma GmbH,
Nürnberg

KOL-Kommunikation in der MedTech-Branche

Ziel des Online-Seminars

Dieses Seminar vermittelt Ihnen ein ganzheitliches Vorgehen für die Zusammenarbeit mit Key Opinion Leadern (KOLs) in der MedTech-Branche - von der strukturierten Identifikation relevanter KOLs und deren Einflussbewertung über die fundierte Gesprächsvorbereitung bis hin zur gezielten Gewinnung marktbezogener Insights.

Sie lernen, Gespräche effektiv zu gestalten, Ergebnisse adressatengerecht intern weiterzugeben und belastbare Follow-up-Schritte festzulegen.

Mit den im Workshop erarbeiteten Checklisten und Methoden erstellen Sie am Ende einen persönlichen Leitfaden (Playbook), der Ihre künftige KOL-Kommunikation systematisch unterstützt.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus Medical Affairs, MSL, Marketing, Vertrieb, und Produktmanagement in MedTech Unternehmen.

Vorerfahrung in der KOL-Zusammenarbeit ist nicht erforderlich. Eigene Praxisbeispiele sind willkommen.

Wir sind zertifiziert!

Mit den Zertifizierungen ISO 9001 und ISO 21001 geben wir Ihnen einen transparenten Einblick in unsere Prozesse und bieten höchste Qualitätsstandards.

IHRE REFERENTINNEN

Dr. Dinah Murad

med2market, Tübingen

Consultant für Scientific- und Medical-Marketing;

Mit Fach Erfahrung als Manager Scientific Information und Global Medical Manager betreute die promovierte Chemikerin jahrzehntlang das Medical Marketing in unterschiedlichen pharmazeutischen internationalen Unternehmen. Seit Juli 2011 berät sie mit ihrer Firma med2market pharmazeutische Unternehmen im Bereich Scientific und Medical Marketing.

Dr. Marion Mutter, MBA

Novartis Pharma GmbH, Nürnberg

Site Partnership Manager

Frau Dr. Mutter ist Gründerin und Geschäftsführerin der Striatech GmbH, einem Medtech-Startup, das innovative Messgeräte zur Bestimmung der Sehschärfe bei Mäusen entwickelt hat. Sie war verantwortlich für die strategische Ausrichtung, Geschäftsentwicklung und internationale Partnerschaften. Seit 2020 arbeitet sie bei Novartis Pharma GmbH als Site Partnership Managerin und optimiert die Zusammenarbeit mit Key Accounts, um klinische Studienprozesse zu verbessern.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, KOLs gezielt zu identifizieren und Gespräche strukturiert vorzubereiten
- Sie üben, Gespräche sicher zu führen und relevante Insights festzuhalten
- Sie lernen, Ergebnisse klar zu dokumentieren und intern weiterzugeben
- Sie entwickeln einen umsetzbaren Plan für Follow up und nächste Schritte

Ihr Programm im Überblick

09:00 Uhr Begrüßung und Einführung

09:15 Uhr

Das MedTech-KOL-Ökosystem

Dr. Marion Mutter

- Überblick über das KOL-Spektrum (Ärzt*innen, Operator*innen, Tech-Influencer*innen, Beschaffer*innen, usw.)
- Stakeholder-Mapping: Einflussfaktoren sichtbar machen

10:15 Uhr

Strategische Gesprächsvorbereitung

Dr. Dinah Murad

- SMART-Ziele und Agenda-Setting
- Recherche: Publikationen, Kongresse, Social Media
- Material-Check: Studien, Demo-Kits, Use-Cases
- Einzelübung: eigenes KOL-Netzwerk mappen & Gesprächsbriefing anlegen

12:00 Uhr Mittagspause

13:00 Uhr

Gesprächsführung & Insight-Gewinnung

Dr. Dinah Murad

- Einstiegsphase, Fragetechniken, Storytelling mit Technik-Demos
- Omnichannel-Tools: virtuelle Advisory Boards, OP-Streaming
- From Insight to Action: Reporting-Template für interne Weitergabe

14:00 Uhr

Schwierige Situationen souverän meistern

Dr. Dinah Murad, Dr. Marion Mutter

- Einwände, Zeitdruck, Interessenkonflikte
- Gruppenübung: "Heat-Map" kritischer Szenarien und Lösungsstrategien

15:00 Uhr Kaffeepause

15:15 Uhr

Win-Win-Formate und Follow-up-Strategien

Dr. Marion Mutter

- Co-Creation, Real-World-Evidence, Faculty-Rollen
- Service- und Wartungsverträge als Beziehungstreiber
- Follow-up-Timeline

16:45 Uhr Offene Fragen und Abschlussdiskussion

17:00 Uhr Seminarend

KOL-Kommunikation in der MedTech-Branche

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26092300

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- KOL-Kommunikation in der MedTech-Branche
- 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.

Termin:

Mittwoch, 2. September 2026 - online
von 09:00 -17:00 Uhr

Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)

Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

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.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Dr. Myriam Friedel
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-563
m.friedel@forum-institut.de

