

1x1 des Pharma Produkt-Launchs

Erfolgsfaktoren auf dem Weg von F&E bis zur Abgabe an den Patienten

DIE THEMEN

- Schnittstellenmanagement von F&E, RA, Medical Affairs, Quality, Produktion und Marketing im Pre-Launch
- Erfolgsfaktoren für Produkt-Launches
- Entwicklungen in Politik & Market Access
- Die wichtigsten Aufgaben von Medical Affairs, Marketing und Market Access über alle Launch-Phasen
- KPI, Controlling, Zeitmanagement & SOP - Best Practice
- Zu berücksichtigende Aspekte aus der Sichtweise der Apotheke

IHRE REFERENT*INNEN

Alexander Almerood

CSL Seqirus

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG

Dr. Matthias Kühnle

Freelance Health Care Consulting

Maren Lampf

Bristol-Myers Squibb GmbH & Co. KGaA

1x1 des Pharma Produkt-Launchs

Ziel des Online-Seminars

Der Produkt-Launch ist seit AMNOG komplexer geworden. Vom Dossier über Preisverhandlungen, Vertrags- und KOL-Management bis zum Multichannel-Marketing müssen alle Aufgaben koordiniert werden. Doch wie setzt man eine Launch-Strategie nicht nur erfolgreich auf, sondern setzt diese dann auch um?

Unsere Praxis-Expert*innen aus Market Access, Medical Affairs und Marketing sowie ein Apotheken-Inhaber stellen Ihnen gemeinsam die wichtigsten To-dos sowohl für den Launch als auch für die Pre-Launch und Post-Launch-Phase vor.

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Launch-Team cross-funktional optimal steuern und mit welchen Tools Sie Ihre Launch-Strategie zeitgerecht und erfolgreich durchführen. Gerne können Sie Ihre eigenen Problemstellungen einbringen um Ihre Launch-Strategie bestmöglich vorzubereiten und zu professionalisieren.

Wer sollte teilnehmen?

Sie arbeiten im Launch-Team oder an einer der Schnittstellen? Sie bereiten einen Launch vor oder möchten Ihre bisherige Launch-Strategie optimieren?

Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert!

Geschäftsführer*innen sowie Fach- und Führungskräfte aus folgenden Bereichen profitieren insbesondere von der Teilnahme:

- Market Access
- Medical Affairs
- Marketing

IHRE REFERENT*INNEN



Alexander Almerood

CSL Seqirus
Pharma-Executive, Country
Manager



Dr. Matthias Kühnle

Freelance Health Care Consulting
Consultant, Apothekeninhaber



Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG
Head of Market Access and
Healthcare Affairs



Maren Lampi

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

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Lehrgang...

- kennen Sie die wichtigsten Aufgaben von Market Access, Medical Affairs & Marketing und können daran mitarbeiten.
- lernen Sie sowohl den kompletten Launch-Prozess als auch einzelne Phasen vom Pre-Launch bis zum Post-Launch besser kennen.
- erfahren Sie, wie Sie Ihre Launch-Strategie effektiv aufsetzen.
- erhalten Sie Praxistipps, wie Sie im cross-funktionalen Team erfolgreich arbeiten oder dieses steuern.

Ihr Programm im Überblick

Tag 1: 09:00 - 16:30 Uhr | Tag 2: 09:00 - 17:00 Uhr

Schnittstellenmanagement von F&E, RA, Medical Affairs, Quality, Produktion und Marketing in der Pre-Launch Phase

Dr. Matthias Kühnle

- Frühzeitiger Einbezug aktueller Gesetzgebungen und Regularien
- Identifikation möglicher "Knock-Out" Kriterien in der Pre-Launch Phase
- "Customer & Patient needs" in der Projektplanung optimal nutzen

Pre-Launch - Medical Affairs

Maren Lampl

- KOL-Mapping und -Strategie, Publikationsplanung, Mitarbeiter-schulung, Dossier-Unterstützung

Launch - Medical Affairs

Maren Lampl

- Distribution med. Daten (Stand Alones, Medical Education, Kongresse, Symposia)
- MSL-Aktivitäten, Real World Data

Post-Launch - Medical Affairs

Maren Lampl

- Life Cycle Management und Positionierung
- Forschungsunterstützung und Image

Update Produkt-Launch - Wo steht der Launch heute?

Alexander Almerood

- Der Launch im Wandel der Zeit
- Erfolgsfaktoren für Produkt-Launches
- Steuerung- und Fortschrittskontrolle: Ressourcenplanung, KPIs, Checklisten

Pre-Launch - Market Access

Dr. Marco Penske

- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren: Schnittstelle von HTA, Pricing, Medizin, Gesundheitspolitik und Marketing
- Von der Pipeline zum Launch
- Rolle der Value-Story im Gesamt-lebenszyklus

Was man für den Launch von Market Access wissen muss

Dr. Marco Penske

- Essentials des Market Access
- Ambulant vs. stationär

Launch & Post-Launch-Market Access

Dr. Marco Penske

- Nutzenbewertung, Preisverhandlungen und weitere Access Regulierungen
- Preismanagement, Verträge, wirtschaftliche Ordnungsweise

Commercial Pre-Launch, Launch und Post-Launch: Marketing

Alexander Almerood

- Awareness, Launch Storyline
- Multi-Channel Marketing
- Customer Segmentation

Zu berücksichtigende Aspekte aus der Sichtweise des abgebenden Apothekers

Dr. Matthias Kühnle

1x1 des Pharma Produkt-Launchs

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26 102200

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- 1x1 des Pharma Produkt-Launchs
- 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

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin:

14. - 15. Oktober 2026 - online
1. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Gebühr:

€ 1.990,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

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



Leila Dörfler
Teamleiterin Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.doerfler@forum-institut.de

