

Key Account Management im regionalen Market Access

*Inklusive Workshop
zur eigenen KAM
Roadmap*

DIE THEMEN

- Aktueller politischer Rahmen für das regionale Key Account Management
- Zentrale versus regionale Key Account Strukturen im Reformumfeld (AMNOG, GKV Finanzdruck, Ambulantisierung, stärkere hausärztliche Steuerung etc.)
- Key Account Krankenkasse, Ärzt*innen, KOL, KV und Berufsverbände
- Datennutzung für regionalen Market Access
- Entwicklung eines eigenen regionalen KAM Konzepts

Ihre Referent*innen



Seminarleitung
Hans-Holger Bleß
fbeta GmbH, Berlin
Partner



Dr. Willi Schnorpfel
WS Value & Dossier GmbH,
Eschborn
Geschäftsführer



Dr. Holger Neye
Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein, Düsseldorf
Pharmakotherapieberatung



Dr. André Kleinfeld
Navi4Healthcare GmbH,
Wiesbaden
Geschäftsführer



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim
Head of Market Access
and Healthcare Affairs



Dr. Goentje-Gesine Schoch
Techniker Krankenkasse,
Hamburg
Teamleiterin Arzneimittel-
verordnungssteuerung

1. Tag von 09:00 - 16:30 Uhr

Aktueller politischer Rahmen für das regionale Key Account Management

Hans-Holger Bleß

Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen im Reformumfeld

Dr. Marco Penske

- Key Accounts und strategisches Key Account Management im Spannungsfeld von AMNOG, GKV-Finanzdruck und Strukturreformen
- Ziele und Strukturen

KAM regional: Zusammenarbeit mit Ärzt*innen, Experten, KVen und Berufsverbänden

Dr. Marco Penske

- Ziele und Zielgruppen
- Zusammenarbeit von Sales, KAM und MSL

Key Account Krankenkasse - AMNOG, Rabattverträge und Gesundheitsreformen

Dr. Marco Penske

- Krankenkassen – zwischen AMNOG und Versorgungsgestaltung
- Zeitenwende in der Arzneimittelpolitik
- Positionierung, Argumentation und Erwartungsmanagement im KAM

Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

Datennutzung und -bewertung für das regionale KAM im Reformkontext

Dr. André Kleinfeld

- Welche Datenquellen sind für den regionalen Market Access unter Reformbedingungen besonders wertvoll?
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten erkennen
- Datenbasierte Unterstützung der Kommunikation mit Key Accounts

Roadmap KAM regional (Teil 1)

Hans-Holger Bleß

- Strategisches Zielgruppenmanagement: wen adressieren, in welcher Reformphase, mit welchem Ziel?
- Teambuilding und -steuerung
- Abstimmung von Pre Launch- und Post Launch-Aktivitäten im regionalen Market Access
- Beginn Workshop: Entwurf eines eigenen regionalen KAM-Konzepts

2. Tag von 09:00 - 16:30 Uhr

Roadmap KAM regional (Teil 2)

Hans-Holger Bleß

- Schärfung: Welche Maßnahmen sind sinnvoll unter den absehbaren Reformschritten?
- Abgleich: Welche Ressourcen sind für die Umsetzung realistisch?

Zusammenarbeit mit Pharma-Unternehmen aus Sicht der KV - Versorgungssteuerung unter Reformdruck

Dr. Holger Neye

Market Access: Nationale & regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie diese meistern

Dr. Willi Schnorpfel

Versorgungsmanagement in Kooperation mit der Industrie aus Sicht der Krankenkasse - unter Budget- und Reformdruck

Dr. Goentje-Gesine Schoch

Teilnehmerstimmen

- „Guter Überblick über Market Access in Deutschland“
- „Sehr hilfreich, viele konkrete Umsetzungsideen“

Key Account Management & Market Access regional

Ziel des Seminars

Die gesundheitspolitischen Reformprojekte - von GKV Finanzdruck über Krankenhausreform und Ambulantisierung bis hin zu geplantem Primärärztsystem und Apothekenreform - verändern die Spielregeln im regionalen Market Access. In diesem zweitägigen Seminar entwickeln Sie auf Basis der aktuellen Rahmenbedingungen eine praxistaugliche Roadmap für Ihr regionales Key Account Management, einschließlich eines eigenen KAM-Konzepts für zentrale regionale Zielgruppen wie Krankenkassen, KVen, Kliniken und ärztliche Leistungserbringende.

Wer sollte teilnehmen?

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Healthcare-Industrie, die in den Market Access oder das Key Account Management (Ärzterschaft oder Krankenkassen) involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter*innen der Abteilungen

- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Key Account-Management

werden vom Austausch profitieren.

Um einen intensiven Austausch zu ermöglichen, ist der Personenkreis auf 15 begrenzt.

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de

www.forum-institut.de

Webcode 26102202

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

Gebühr:

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

Termin/Veranstaltungsort:

26. - 27. Oktober 2026, online

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