

# Senior Medical Manager

Evidenz, Innovation & Verantwortung

NEU  
Praxisnah  
für strategische Medical  
Affairs

## DIE THEMEN

- Medical Affairs im strategischen Unternehmenskontext
- Stakeholder-gerechte Evidenzstrategie entwickeln
- Produkt-Launch - Medical Leadership im Launch
- Medical Affairs Plan - was, wann, wer?
- Compliance und rechtliche Verantwortung in der medizinischen Kommunikation
- Rechtssichere Verwendung von wissenschaftlichen Daten

## IHRE REFERENTEN



**Dr. med. Benjamin  
Jaghutriz, MHBA**  
Wörwag Pharma GmbH & Co.KG,  
Böblingen



**Alexander Maur**  
Kanzlei am Ärztehaus  
Partnerschaft mbB, Köln-  
Bayenthal



**Dr. med. Mussa Arvani,  
MBA**  
Medical Affairs Expert & Advisor,  
Maestro Medical Solutions,  
Köln

# Senior Medical Manager

---

## Ziel des Online-Seminars

Senior Medical Manager prägen die medizinische und wissenschaftliche Strategie ihres Unternehmens - von der Konzeption bis zur Umsetzung.

Diese strategische Verantwortung macht sie zu Schlüsselfiguren an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Regulatorik und Geschäft.

In diesem zweitägigen Intensiv-Lehrgang lernen Sie, Medical Affairs strategisch zu positionieren. Sie entwickeln stakeholder-gerechte Evidenzstrategien, navigieren cross-funktionale Launch-Prozesse und kommunizieren rechtssicher - von HCP-Interaktionen über Advisory Boards bis zu digitalen Kanälen.

Nach den zwei Tagen verfügen Sie über ein ganzheitliches, praxisnahes Verständnis für strategische Medical Affairs in einem sich schnell verändernden Umfeld.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich an (Senior) Medical Manager, MSLS und leitende Medical Affairs Professionals, die in der pharmazeutischen Industrie tätig sind.

Das Seminar ist ideal für Sie, wenn Sie die Schnittstelle zwischen wissenschaftlicher Evidenz, regulatorischen Anforderungen und kommerziellem Erfolg navigieren und dabei internationale Standards einhalten möchten.

Willkommen sind auch Fachkräfte aus Market Access oder Clinical Affairs, die ihr Medical Affairs Verständnis vertiefen möchten.

## IHRE REFERENTEN



### Dr. med. Benjamin Jaghutriz, MHBA

Wörwag Pharma GmbH & Co.KG,  
Böblingen  
Director R&D and Global Medical Affairs

Dr. Benjamin Jaghutriz ist leitender Angestellter in der Pharmaindustrie mit umfassendem Hintergrund in Medizin und Wirtschaft.

Er verfügt über fundierte klinische Kenntnisse in verschiedenen Bereichen wie der Inneren Medizin und Neurologie. Umfangreiche Erfahrungen hat er im Bereich der Patientenversorgung und der pharmazeutischen Industrie in mehr als 10 Jahren in verschiedenen Führungspositionen gesammelt.



### Dr. med. Mussa Arvani, MBA

Medical Affairs Expert & Advisor,  
Maestro Medical Solutions, Köln

Medical Affairs Expert & Advisor  
Dr. Mussa Arvani ist als Medical Affairs Consultant & Advisor sowie als internationaler Referent und Dozent im Healthcare-Umfeld tätig. Nach seiner klinischen Ausbildung an der Charité Berlin und mehr als zehn Jahren Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie liegen seine Schwerpunkte auf Medical Affairs Training, strategischer Kommunikation und Leadership-Entwicklung.



### Alexander Maur Kanzlei am Ärztehaus Partnerschaft mbB, Köln-Bayenthal

Rechtsanwalt und Partner, Fachanwalt für  
Medizinrecht

Seit 2007 ist Alexander Maur Partner der Kanzlei am Ärztehaus und berät im Büro Köln-Bayenthal der Kanzlei die Healthcare-Industrie in arzneimittel- und medizinerzeugnisrechtlichen Fragen sowie in assoziierten Rechtsgebieten.

## Programm Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr

### Begrüßung, Zielsetzung und Erwartungsklärung

### Medical Affairs im strategischen Unternehmenskontext

Dr. med. Benjamin Jaghutriz, MHBA

- Positionierung zwischen Wissenschaft, Regulatorik und Vertrieb
- Medical Affairs Excellence - Nutzen und Wert
- Einflussfaktoren im (inter-)nationalen Umfeld

### Stakeholder-gerechte Evidenzstrategie entwickeln

Dr. med. Benjamin Jaghutriz, MHBA

- Formate und Timing für Data Generation & Dissemination
- Zusammenarbeit mit HEOR und Market Access

### Produkt-Launch - Medical Leadership im Launch

Dr. med. Mussa Arvani, MBA

- Cross funktionale Zusammenarbeit im Pre-Launch / Launch (Fokus Marketing, Commercial, Public Affairs)
- Stakeholder-adaptierte Kommunikationsstrategie

### Medical Affairs Plan - was, wann, wer?

Dr. med. Mussa Arvani, MBA

- Von globaler zu lokaler Strategie
- Wie wird medizinischer Erfolg mess- und sichtbar

## Tag 2: 09:00 - 15:00 Uhr

### Compliance und rechtliche Verantwortung in der medizinischen Kommunikation

Alexander Maur

- Interaktionen mit HCPs, Patientenorganisationen und externen Partnern
- Advisory Boards
- Vertragsgestaltung und Praxisempfehlungen
- HWG-konforme Kommunikation
- Internationale Regularien

### Rechtssichere Verwendung von wissenschaftlichen Daten

Alexander Maur

- Studiendaten aus dem klinischen Entwicklungsprogramm
- Studiendaten aus Post-Zulassungsstudien (NIS, Patient Support Programme etc.)
- Pre-Marketing, Off-Label Use
- Vergleichende Werbung
- Digitale Kanäle

### Digitale Entwicklungen und ihr Einfluss auf Medical Affairs

Dr. med. Mussa Arvani, MBA

- Warum klassische MA-Modelle nicht mehr funktionieren
- Der Shift: Evidence -> Insights -> Decisions
- Rolle von AI als Werkzeug und Systemveränderung
- Konsequenzen für MSLS & Medical Strategie

# Senior Medical Manager

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 26 102264

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Senior Medical Manager
- 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:

28. - 29. Oktober 2026 - Lehrgang  
Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr  
Tag 2: 09:00 - 15:00 Uhr  
Einwahl 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

### Gebühr:

€ 1.890,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
Die Gebühr beinhaltet Dokumentation, ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschl. 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Cornelia Gutfleisch**  
Teamleiterin Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500-694  
[c.gutfleisch@forum-institut.de](mailto:c.gutfleisch@forum-institut.de)

