



# e-Learning: MSL-Wissen für Einsteiger\*innen

Grundlagenwissen für Medical Science Liaison Manager

## DIE THEMEN

- MSL - Position, Aufgaben, Zielgruppen
- Juristische Basics: HWG und AMG
- Abgrenzung und Zusammenarbeit mit Key Account, Außendienst & Marketing
- Wiss. Kommunikation, Dienstleistungen und Projekte
- Zusammenarbeit mit KOL
- Prüfpräparate und Prüfertreffen

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Maren Lampi**  
Bristol-Myers Squibb  
GmbH & Co. KGaA,  
München



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

## Ziel des e-Learnings

Durch die Teilnahme am e-Learning erhalten Sie ein umfassendes Verständnis der Position, Aufgaben und Zielgruppen eines Medical Science Liaison Managers (MSL). Ziel der Teilnahme ist es, grundlegende Kenntnisse zu vermitteln um ihre Rolle als MSL erfolgreich auszufüllen und zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Die Bearbeitungsdauer liegt bei ca. 5 Zeitstunden.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Das e-Learning richtet sich an Fach- und Führungskräfte in der pharmazeutischen Industrie, die sich grundlegend für eine Tätigkeit als Medical Science Liaison (MSL) qualifizieren oder ihre aktuelle Arbeit als MSL-Einsteiger\*in verbessern möchten.

Insbesondere Mitarbeiter\*innen der folgenden Abteilungen profitieren von der Teilnahme:

- Medical Affairs
- Medical Marketing
- Vertrieb und Key Account

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Maren Lampl**  
Bristol-Myers Squibb  
GmbH & Co. KGaA,  
München

Dir. Medical / Lead Strategy & Pipeline (Portfolio);

Die Dipl.-Biologin kann auf jahrelange Fachaußendienst-Erfahrung zurückblicken, unter anderem als Regional Medical Liaison und als Senior Medical Affairs Managerin.



**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 medizinprodukterechtlichen Fragen sowie in assoziierten Rechtsgebieten.

---

## Ihr Nutzen

- Sie erlangen fundiertes Basiswissen über die Rolle und Aufgaben eines MSL.
- Sie qualifizieren sich grundlegend für eine Tätigkeit als MSL oder optimieren Ihre aktuelle Arbeit als MSL-Einsteiger\*in.
- Sie erhalten alle juristischen Basics im Bereich Arzneimittel- und Heilmittelwerbung.
- Sie erlangen ein besseres Verständnis der Zusammenarbeit und Abgrenzung von MSLs zu Key Account, Außendienst und Marketing.

# Ihre Lernmodule im Überblick

---

## Modul 1: Die Position, Aufgaben und Zielgruppen des MSL

Maren Lampl

- Der MSL im Wandel der Zeit
- Abgrenzung zum Außendienst, Key Account und Marketing
- Zusammenarbeit intern
- Zielgruppen und -bedürfnisse
- Kundengewinnung und -bindung
  - Omni-Channel-Ansatz
  - Customer Mapping-Tools

## Modul 2: Rechtsgrundlagen für MSL

Alexander Maur

- Heilmittelwerberecht und Arzneimittelgesetz
  - Anwendungsbereich
  - Eckpfeiler für die Tätigkeit als MSL
- Erlaubte Zuwendungen und Wertgrenzen
- Datenschutzrechtliche Herausforderungen (DSGVO)

## Modul 3: Aufgaben des MSL in der Praxis

Maren Lampl

- Wissenschaftl. Kommunikation, Dienstleistungen und Projekte
  - Kommunikationskanäle- und inhalte je nach Zielgruppe intern/extern
  - Beantwortung medizinischer Anfragen
  - Unterstützung und Aufbau von wissenschaftlichen Netzwerken
  - Repräsentation des Unternehmens bei Kongressen
  - Support von wissenschaftlichen Projekte
  - Bereitstellung medizinisch-wissenschaftlicher Unterlagen
  - Zusammenarbeit mit KOL
- Prüfpräparate und Prüfertreffen
  - Was ist ein Prüfpräparat?
  - Rolle und Verantwortung des MSL
  - Auswahl eines Investigators - Do´s und Dont´s
- Fazit

# e-Learning: MSL-Wissen für Einsteiger\*innen

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 26 122248

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- e-Learning: MSL-Wissen für Einsteiger\*innen
- 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

### Gebühr:

Ihr persönlicher Einzelaccount kostet € 490,00 (+ gesetzl. MwSt.) für eine 90-tägige Nutzung. Innerhalb dieser Zeit können Sie die Module so oft Sie möchten bearbeiten. Am Ende erhalten Sie ein personalisiertes, qualifizierendes Zertifikat\*.

\*Das Zertifikat/Die Lernkontrollen werden auf Grundlage eines automatisierten nicht-individuellen Multiple-Choice-Tests erstellt.

Für mehrere User bzw. abteilungsübergreifende e-Learnings existieren attraktive Rabattkonditionen. Bitte sprechen Sie uns an.

**Testen Sie die DEMO-Versionen unserer e-Learnings gratis und verschaffen Sie sich einen Einblick in unsere Lernwelt unter [www.foruminstitut.de/elearning](http://www.foruminstitut.de/elearning)**

## 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



**Leila Dörfler**  
Teamleiterin Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.doerfler@forum-institut.de](mailto:l.doerfler@forum-institut.de)

