



PHARMA INTENSIV - Alle was Sie über die österreichische Pharma- wirtschaft wissen sollten

Mi., 21. - Do., 22. Oktober 2020, jeweils 09:00 - 17:30 Uhr

PROFITIEREN SIE VOM WISSEN UNSERER EXPERTEN!

Dieses Seminar bietet sowohl Neu- und Quereinsteigern als auch langjährigen Mitarbeitern der Pharmabranche einen Einblick in den komplexen Pharmamarkt.

Von klinischer Forschung, Zulassung und Vertrieb über rechtliche Rahmenbedingungen und Marketingstrategien für Arzneimittel – das Seminar vermittelt Ihnen anschaulich und praxisnah aktuelles Branchenwissen.

FOKUS:

- ✓ Daten und Fakten zum Pharmamarkt
- ✓ Rechtliche Rahmenbedingungen
- ✓ Life Cycle eines Arzneimittels
- ✓ Zulassung und Preisgestaltung
- ✓ Vertriebsstruktur der Pharmaindustrie
- ✓ Marketing von Arzneimitteln



ZIELGRUPPE

- ✓ Mitarbeiter der Pharmaindustrie, die ihr Wissen über Abläufe und Zusammenhänge erweitern möchten
- ✓ Mitarbeiter aus der Gesundheitsbranche, die Einblick in den komplexen Pharmamarkt wünschen
- ✓ Dienstleister der Pharmaindustrie (z.B. Agenturen)
- ✓ Journalisten, die ihr Fachwissen vertiefen wollen

TEILNEHMER- BEITRAG	EUR 1.380,- EUR 1.445,-	PHARMIG-Mitglieder (exkl. MwSt) Regulär (exkl. MwSt)
inkl.: Seminarunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und à la carte Menü inkl. 1 Getränk im Restaurant Roth		

ANMELDUNG	E-Mail: office@pharmig-academy.at oder online: www.pharmig-academy.at	
<p>Mit Erhalt der Anmeldebestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie diese länger als 3 Werktage nicht erhalten, kontaktieren Sie uns bitte!</p> <p>Rücktritt: Ein gebührenfreies Storno ist bis 4 Wochen vor der Veranstaltung möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir bis 2 Wochen vor der Veranstaltung 50% und danach die volle Teilnahmegebühr verrechnen. Die Entsendung eines Vertreters zur gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden.</p> <p>Die PHARMIG ACADEMY behält sich das Recht bei Ausfall eines Referenten / mangelnder Teilnehmerzahl das Seminar zu verschieben oder abzusagen. In diesem Fall entsteht kein Rücktrittsrecht oder Ansprüche seitens des Kunden.</p> <p>Bitte beachten Sie, dass während der Veranstaltung Fotos und Videos von Ihnen erstellt werden könnten. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich ausdrücklich damit einverstanden, dass dieses Foto- und Videomaterial zu Werbe- und Informationszwecken auf div. Drucksorten, Webseiten und Social-Media-Kanäle verwendet wird. Ihr Einverständnis kann von Ihnen jederzeit widerrufen werden und gilt ansonsten zeitlich unbeschränkt.</p>		



TAG 1

GRUNDLAGEN UND STRATEGIEN FÜR EIN ERFOLGREICHES REIMBURSEMENT

FOKUS:

- ✓ Begriffe, Produktgruppen, Fachausdrücke, Abkürzungen
- ✓ Apothekenmarkt, Krankenhausmarkt, Indikationen
- ✓ „Who is Who“ der Pharmaindustrie (Industrie, Behörden, Interessensvertretungen)
- ✓ Die wichtigsten Fund- & Informationsquellen

Dr. Georg Vana
Boehringer Ingelheim RCV & Co KG



RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

FOKUS:

- ✓ EU Recht - Nationales Recht - Zusammenspiel in der Praxis
- ✓ Bedeutung von EU-Guidelines und Leitlinien
- ✓ Überblick über die relevanten Gesetze und Verordnungen
- ✓ Das Arzneimittelgesetz
- ✓ Rolle der Behörden
- ✓ Freiwillige Verhaltensregeln
- ✓ Fundstellen
- ✓ Arzneimittelzulassung

Mag. Manuela Kramer
PHARMIG -Verband der pharmazeutischen Industrie
Österreichs



LIFE CYCLE EINES ARZNEIMITTELS

FOKUS:

- ✓ Fundstellen
- ✓ Forschung & Entwicklung
- ✓ Klinische Studien
- ✓ Herstellung
- ✓ Arzneimittel - Überwachung
- ✓ Pharmakovigilanz

Dr. med. Dejan Baltic
Amgen GmbH



TAG 2

PREISGESTALTUNG

FOKUS:

- ✓ Preisfestsetzungsverfahren
- ✓ Aufschläge/ Spannen
- ✓ Meldung bei der Preiskommission
- ✓ Erstattungskodex (EKO)
- ✓ Preispolitik

Univ.-Prof. Dr. Ernst Agneter, MBA
Agneter PharmaConsulting GmbH



VERTRIEBSSTRUKTUR DER PHARMABRANCHE

FOKUS:

- ✓ Supply Chain
- ✓ Schnittstellen
- ✓ Verantwortlichkeiten
- ✓ Unterschiedliche Vertriebswege RX/OTC/Spitalsmarkt
- ✓ Parallelimporte

Mag. Roland Huemer
Pharma Logistik Austria | Richter Pharma AG



MARKETING VON ARZNEIMITTELN

FOKUS:

- ✓ Marketing - Player, Zielgruppen und Strukturen
- ✓ Arten der Werbung
- ✓ gesetzliche Beschränkungen und der Verhaltenskodex
- ✓ Pharma Marketing während des Produkt-Lebenszyklus
- ✓ Beispiele aus der Praxis

Prof. Dr. Robin Rumler
Pfizer Corporation Austria GmbH

