

Selbsthilfegruppen und Patienten

Kooperationsformen und Dialogmarketing

Die Themen

- Patienten als Entscheider
- Leitlinien zur Zusammenarbeit zwischen Pharma-Industrie und Patienten bzw. Selbsthilfegruppen
- Direct-to-Consumer-Marketing
- Zuwendungen an Patienten
- Patientenansprache, aber richtig – rechtliche Aspekte

Ihre Referenten

Dr. jur. Dieter Barth

MSD SHARP & DOHME GmbH,
Haar

Anke Harney

Rechtsanwälte Wigge,
Münster

Antje-Katrin Heinemann

Ehlers, Ehlers & Partner,
München

Dr. Hans-Volker Eichler

DMC Direct-Marketing-Consulting
GmbH, Hamburg

Dr. Jens Härtel

BSMO GmbH, Berlin

Selbsthilfegruppen und Patienten

Ziel des Seminars

Patienten sind heutzutage informierter denn je über ihre Krankheit und deren Behandlung; sie werden mehr und mehr zum Entscheider ihrer Therapie. Einen großen Anteil hieran haben Selbsthilfegruppen, die Patienten unterstützen, organisieren und beraten – sie sind somit ein wichtiger Player im Gesundheitssystem.

Die pharmazeutische Industrie ist an einem guten Kontakt sowohl mit individuellen Patienten als auch mit deren Organisationen interessiert, doch sollte eine Patientenansprache sensibel und differenziert erfolgen.

Was ist machbar, was ist gewünscht, was führt zum Erfolg, was ist ethisch nicht vertretbar? Informieren Sie sich über Maßnahmen, wie die Zusammenarbeit zwischen Pharma-Industrie und Patienten optimiert und zu beiderseitigem Nutzen sinnvoll gestaltet werden kann.

Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter folgender Abteilungen der Pharmazeutischen Industrie und der Medizinprodukte-Industrie, insbesondere aus folgenden Abteilungen:

- Med.-Wiss.
- Marketing/Produktmanagement
- Recht
- Unternehmensentwicklung

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 25 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet die intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Referenten

Dr. jur. Dieter Barth

Rechtsanwalt und Gesundheitsökonom,
MSD SHARP & DOHME GmbH, Haar

Dr. Hans-Volker Eichler

Berater und Mitglied der Geschäftsleitung,
DMC Direct-Marketing-Consulting GmbH, Hamburg

Anke Harney

Rechtsanwältin,
Rechtsanwälte Wigge, Münster

Dr. Jens Härtel

Geschäftsführer,
BSMO GmbH, Berlin

Antje-Katrin Heinemann

Rechtsanwältin,
Ehlers, Ehlers & Partner, München

Zum Ablauf

Die Diskussion mit den Referenten ist ein wichtiger Bestandteil der Veranstaltung. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, die Referenten zu den angegebenen Themen direkt zu befragen.

Neben vorgesehenen Diskussionen während der Veranstaltung ergeben sich vielfältige Möglichkeiten, untereinander Erfahrungen auszutauschen.

Selbsthilfegruppen und Patienten Kooperationsformen und Dialogmarketing

Seminarprogramm

> 9.00 Uhr

Einführung

RAin Antje-Katrin Heinemann, Ehlers, Ehlers & Partner

- Bedeutung von Patienten als Entscheidungsträger – „Patienten als Bodentruppen der Pharmaindustrie?“

> 9.15 Uhr

Rechtliche Aspekte der Arzneimittelwerbung gegenüber Patienten und derzeitige Entwicklungen

RAin Antje-Katrin Heinemann, Ehlers, Ehlers & Partner

- Derzeitige rechtliche Rahmenbedingungen – HWG
- Neue Europäische Initiativen in Bezug auf Arzneimittelinformation gegenüber dem Laienpublikum

> 10.00 Uhr

Patienten als Zielgruppe von Pharma-Marketing

Dr. Hans-Volker Eichler, DMC Direct-Marketing-Consulting GmbH

- Marketinginstrumente (Formen des „Direct-to-Consumer-Marketings“)
- Markenorientierte Werbung
- Unternehmenswerbung
- Patient Relationship Management (Call Center, Fachinformationen zu Produkten, Patienten- bzw. Pflegecommunities)
- Internetpräsenz
- Marktforschung mit Patienten
- Kooperation mit Patientenverbänden und Selbsthilfegruppen
- Erfahrungen aus dem OTC-Bereich
- Erfahrungen aus den USA (produktbezogene Werbung mit „brief summary“)
- Lohnt sich DTC?

> 11.00 Uhr Kaffeepause

> 11.15 Uhr

Marketingstrategien gegenüber Patienten

Dr. Dieter Barth, MSD SHARP & DOHME GmbH, Haar

- Bisherige Defizite in der Kooperation mit Patientenorganisationen
- Neuer Patientenkodex der Pharmaindustrie: Zielsetzung und Inhalte
- Transparenzoffensive als vertrauensbildende Maßnahme
- Leitlinien von Unternehmen und Umsetzung in der Praxis

> 12.15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.30 Uhr

Patientenansprache im Internet

Jens Härtel, BSMO GmbH

- Das Beispiel lifeline.de als Herausforderung im Umgang mit Patienten
- Positionierung und Abgrenzung der Leistung:
 - Was Selbsthilfegruppen selbst leisten können
 - Wo und wie sich die Pharmaindustrie einbringen kann
- Möglichkeiten der Zusammenarbeit von Patient & Industrie in Abhängigkeit von Produkt und Ziel:
 - Unterstützung von Communities, Werbung, Serviceangebote, Datennutzung

> 14.45 Uhr Kaffeepause

> 15.00 Uhr

Zuwendungsmodelle aus der Praxis – Rechtliche Probleme für die pharmazeutische Industrie?

RAin Anke Harney, Rechtsanwälte Wigge

- Rechtliche Entwicklungen, Vorgaben und mögliche Verstöße
- Beispiele, u.a.
 - Sponsoring
 - Kostenlose Serviceleistungen
 - Leitlinien medizinischer Fachgesellschaften
 - Entbindung von der Festbetragszuzahlung für Arzneimittel
- Möglichkeiten der Industrie
- Exkurs: Zuwendungsmodelle bei Apothekern

> 16.00 Uhr

Zusammenfassung und Ausblick

RAin Antje-Katrin Heinemann, Ehlers, Ehlers & Partner

> ca. 16.30 Uhr Ende der Veranstaltung

Anmeldung unter anmeldung@forum-institut.de oder Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Selbsthilfegruppen und Patienten
27. November 2008 in München

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel.

Fax

E-Mail

Internet

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

■ Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**

■ **Tagungs-Nr. 08 11 292** |

■ Internet:

Internet: www.forum-institut.de

■ Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 27. November 2008, 9.15 bis ca. 16.30 Uhr
Registrierung ab 9.00 Uhr
Marriott Hotel
Berliner Str. 93 · 80805 München
Tel. +49 89 36002-0 · Fax +49 89 36002-200

■ Gebühr:

€ 790,- (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ Anreise:

Sonderpreise unter: www.forum-institut.de/bahn



■ Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein **begrenztes Zimmerkontingent** zu Vorzugskonditionen im Tagungshotel zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Abrufkontingent für Veranstaltungsteilnehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung **direkt im Hotel** vor unter Berufung auf das FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Seminar Selbsthilfegruppen und Patienten und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Jasmin Schlangen

Tel. +49 6221 500-695

E-Mail: j.schlangen@forum-institut.de

AGB

Bei einer Stornierung werden € 50,- bis 2 Wochen vor Seminartermin, die Hälfte der Seminargebühr bis eine Woche vor Seminartermin, danach die volle Gebühr (jeweils zzgl. 19% MwSt.) fällig; bei Seminarabsagen durch den Veranstalter wird die gezahlte Gebühr voll erstattet, weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Gerichtsstand ist Heidelberg. Im Übrigen gelten unsere AGB unter www.forum-institut.de/agb.pdf. Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung (Details unter www.erv.de).