



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

Di., 03. - Mi., 04. März 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

Mit Erhalt der Anmeldebestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie diese länger als 3 Werktage nicht erhalten, kontaktieren Sie uns bitte!
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.
 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.
 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.

VERANSTALTUNGS- ORT & KONTAKT

PHARMIG ACADEMY, Garnisongasse 4/4, 1090 Wien
 T: + 43 1 409 24 99, office@pharmig-academy.at
www.pharmig-academy.at

PHARMIG
ACADEMY

AM PULS. ✓



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



LIFE CYCLE EINES ARZNEIMITTELS

FOKUS:

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

Dr. Wolfgang Bonitz
Novartis Pharma GmbH



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



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

