

## Factsheet Curriculum Medical Science Liaison 2024 - najaar

Het Curriculum Medical Science Liaison is ontwikkeld voor de Medische afdelingen van organisaties in life sciences zoals farmabedrijven. Naast dat dit curriculum een goede basis geeft voor de startende MSL, is het ook interessant als refresher voor meer ervaren medische collega's

Het betreft zes modules (face-to-face) waarin achtereenvolgens wordt gesproken over de eigen organisatie, de vergoeding van de zorg in Nederland, de verschillende stakeholders en uiteindelijk hoe je als MSL al je activiteiten optimaal kan implementeren.

Vragen die beantwoord worden zijn onder andere:

- **Hoe voeg je optimaal waarde toe als Medisch aan het brandteam?**
- **Hoe is een ziekenhuis georganiseerd en waar ligt mijn meerwaarde?**
- **Welke activiteiten kan ik als medische starten en hoe meet ik succes?**



Scan de QR code  
en schrijf je in

Naast een stevig theoretisch kader verzorgd door de gespecialiseerde experts, is dit curriculum nadrukkelijk ook interactief en gericht op toepassing in de eigen dagelijkse praktijk. De face-to-face bijeenkomsten worden voor een aantal onderwerpen ondersteund door online modules die voorafgaand aan de bijeenkomst worden doorgenomen.

### Facts

Doelgroep:	Medical Science Liaison
Type training:	Zes verzorgde klassikale bijeenkomsten van 9:00 tot ± 15:30
Locatie:	Kantoor Smelt Olympia 2G in Hilversum
Prijs:	De kosten bedragen €2.950 per deelnemer
Data:	Najaar 2024: 13-9 / 27-9 / 11-10 / 15-11 / 13-6
Inschrijven:	Schrijf je in via de link op de website of scan de QR code <a href="https://www.smeltacademy.nl/trainingen/curriculum-medical-science-liaison/">https://www.smeltacademy.nl/trainingen/curriculum-medical-science-liaison/</a>

### Docenten (onder voorbehoud)

- Marc broeren; Medical director Takeda
- Dagmar Bos; Eigenaar The Next Step coaching, voormalig Brand Leader Eli Lilly & company
- Andries Feenstra; Eigenaar en oprichter Spot-on insights
- Marius Hooft; Eigenaar HOOFT Strategy & Development
- Ulrich Oron; Apotheker en partner C3 adviseurs
- Pieter Grasveld; Consultant Healthcare
- Sandra Hegge, MBA, eigenaar Cicerone
- Jolanda Hovinga-Zwijzen, eigenaar Symbiose
- Jannie van den Broek, Northstar Advice



## Voorlopig programma

### Module 1 - Introductie in Medical Affairs

13-9

*Wat is de rol van Medical Affairs en hoe is deze veranderd over de tijd? Wat is de bijdrage en invloed op het strategische plan en hoe werk je optimaal samen in een cross-functioneel team?*

#### Medical Affairs binnen de eigen organisatie

Marc Broeren, Medisch directeur Takeda

- De rol van Medical Affairs / MSL
- Trends & transitie binnen Medical Affairs
- Verantwoordelijkheden

#### De MSL

Dagmar Bos; Eigenaar The Next Step coaching, voormalig Brand Leader Eli Lilly & company

- Medical plan versus brandplan
- Interne Stakeholders & accountplan
- Samenwerking – en buitenwereld

### Module 2 - Van strategie naar medical tactics

27-9

*Bouwend op het medical plan uit module 1, zullen er deze dag diverse strategische tools uitgelicht worden. Doordat er met deze tools wordt geoefend tijdens deze dag, ga je constructiever kunnen bijdragen aan de brandstrategie. In het tweede deel worden de strategische prioriteiten doorvertaald in medische activiteiten.*

#### Medical Tactics

Marius Hooft; Eigenaar HOOFT Strategy & Development/ Trainer

- Strategische tools
- Medical KPIs / targets
- Medical tactics: oa. Congresseren, adviesraden & geven van presentaties

### Module 3 - Financiering en vergoeding

11-10

*Deze module start met de holistische perspectief op het zorgstelsel. Hoe komt er geld binnen en waar wordt het aan uitgegeven? Daarnaast worden de key spelers uitgelicht. Vervolgens wordt er dieper ingegaan op de vergoeding van geneesmiddelen, waarbij onder andere het vergoedingsdossier aan de orde komt.*

#### Financiering van de gezondheidszorg

Ulrich Oron; Apotheker en partner C3 adviseurs

- Financiering zorgstelsel
- De belangrijke stakeholders in financiering van de zorg
- Farmaco-economisch perspectief

#### Geneesmiddelen vergoeding en geneesmiddelendossier

tbd

- Geneesmiddelen vergoeding
- Intramuraal / extramuraal / sluis
- Vergoedingsdossier en de rol van MA

Heb je vragen, suggesties of een verzoek met betrekking tot dit programma, neem contact op met ons kantoor, we helpen je graag verder.



## Module 4 - Het ziekenhuis, de experts en het (samen)werken in een DMU 15-11

Tijdens module vier gaan we nog verder in op de klanten. Eerst wordt het ziekenhuis toegelicht om vervolgens in te zoomen op het benaderen van complexe samenwerkingsverbanden. Als laatste wordt er deze dag gekeken wat de beste benadering is van experts op het vakgebied.

### Organisatie van het Ziekenhuis

Pieter Grasveld; Consultant Healthcare

- Structuur ziekenhuis
- Rollen binnen het ziekenhuis
- Stakeholders in en van het ziekenhuis

### DMU benadering

Sandra Hegge, MBA

- Wat is een DMU
- DMU mapping & management
- Bouwen van partnerships, strategische doelen en tactics

## Module 5 - Value Based Healthcare 29-11

Waar in module vier de focus lag op het ziekenhuis en de benadering van DMUs, gaat het in de ochtend van module vijf om de patiënt. Daarnaast zal er in de middag aandacht zijn voor Value Based Healthcare. Wat is de meewaarde van VBHC en hoe kun je het optimaal inzetten vanuit medical?

### Value Based HealthCare

Jannie van den Broek

- Wat is VBHC en waarom is het belangrijk
- Hoe kun je VBHC inzetten
- Hoe maak je VBHC inzichtelijk & meetbaar

## Module 6 - Data, Tactics & Medisch projectmanagement 13-12

Voordat we het curriculum feestelijk af kunnen sluiten, staat deze module in het teken van het activeren van alle voorgaande modules. Het belang van data wordt besproken en het verband met geplande en uitgevoerde activiteiten. Daarnaast zal er aandacht zijn voor het vormen van een projectplan maar ook hoe je dit plan stuurt en tot een goed resultaat leidt.

### Business analytics & Medical tactics

Andries Feenstra; Eigenaar en oprichter Spot-On insights

- Belang en toekomst van data sciences in de farmaceutische industrie
- KPIs, doelen en targets
- Van data tot inzichten tot actie

### Praktisch project management

Jolanda Hovinga

- Doel en resultaat bepalen
- Rolverdeling, afspraken maken en risicoanalyse
- Voortgang: Teamontwikkeling & project-beheersing

Heb je vragen, suggesties of een verzoek met betrekking tot dit programma, neem contact op met ons kantoor, we helpen je graag verder.

