

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 tien modules verdeeld over vijf lesdagen (face-to-face). Aan de orde komen onder andere: de financiering van de gezondheidszorg, de organisatie van ziekenhuizen, Partnerships, VALUE based healthcare en data & analytics.

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:	Vijf 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: 11 okt / 18 okt / 15 nov / 20 nov / 29 nov
Inschrijven:	Schrijf je in via de link op de website of scan de QR code https://www.smeltacademy.nl/trainingen/curriculum-medical-science-liaison/

Docenten (onder voorbehoud)

- **Marc Broeren;** Vice Chair Board of Directors H2O
Voormalig Medical Director Takeda
- **Dagmar Bos;** Eigenaar The Next Step coaching,
voormalig Brand Leader Eli Lilly & company
- **Andries Feenstra;** Eigenaar en oprichter Spot-on
insights
- **Jannie van den Broek;** Northstar Advice
- **Ulrich Oron;** Apotheker en partner C3 adviseurs
- **Pieter Grasveld;** Consultant Healthcare
- **Sandra Hegge;** MBA, eigenaar Cicerone
- **Jolanda Hovinga-Zwijzen;** eigenaar Symbiose
- **Marius Hooft;** Eigenaar HOOFT Strategy &
Development



programma

Module 1 & 2 - Financiering en vergoeding van gezondheidszorg

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

- 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

Module 3 & 4 - De rol van medical affairs

18-10

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

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

De Rol van de MSL

Dagmar Bos

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

Module 5 & 6 - 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

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

DMU benadering

Sandra Hegge

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

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



Module 7 & 8 - Value Based Healthcare 20-11

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

Samenwerking & Strategie

Marius Hoofd

- Farma strategie in a nutshell
- De rol van medical Affairs tav strategie
- Meten van partnerships

Module 9 & 10- Data, Tactics & Medisch projectmanagement 29-11

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

- 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.

