

Rechtliche Grundlagen Verträge mit Healthcare Professionals (HCP) und Healthcare Organisations (HCO)

Rechtsicherheit erlangen in der vertraglichen und transparenten Regelung der Interaktionen mit Healthcare Professionals (HCP) und Healthcare Organisations (HCO).

Vereinbarungen mit Healthcare Professionals (HCP) und Healthcare Organisations (HCO) erfordern ein professionelles Vorgehen. Ein solides Fachwissen erlaubt es Ihnen, die Interaktionen mit Ihren externen Partnern und Stakeholdern rechtskonform zu gestalten im Einklang mit der Schweizerischen Gesetzgebung und den Vorgaben des Pharmakodex beziehungsweise dem Pharmakooperationskodex.

Im Vordergrund stehen praxisorientierte Situationen, wie zum Beispiel die Entlohnung von Beratungen, Präsentationen, Mitwirkung in Advisory Boards (auch im Cross-Border Setting oder im Zusammenhang mit Normen anderer Länder), die Regelung von Einladungen zu lokalen und internationalen Kongressen oder Vergabe von wissenschaftlichen Grants sowie Sponsorings. Ebenso werden Verträge im Zusammenhang mit Rabatten und Rückvergütungen thematisiert.

Rechtliche Grundlagen Verträge mit Healthcare Professionals (HCP) und Healthcare Organisations (HCO)

Datum

Mittwoch, 8. April 2026

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Live Webinar

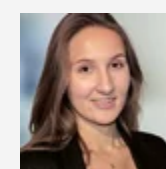
Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 1'200.- (für shqa Mitglieder)

CHF 2'100.- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)



Carla Rentsch

[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

Fortbildungsziele

Sie nehmen Änderungen an verschiedenen Template-Verträgen eigenständig vor und wissen, wo welche Fallstricke bestehen.

Sie kennen die Argumente, welche Sie bei nicht konformen Vorschlägen vorbringen müssen, um Ihrem Gegenüber zu helfen die gesetzlichen Anforderungen zu verstehen und die geplanten Interaktionen gesetzeskonform zu regeln.

Zielgruppen

- Produkt Manager
- Key Account Manager
- Medical Liason Manager
- Marketing Manager
- Market Access Manager
- Junior Medical Affairs, Compliance Manager, League
- Verkaufs- und Marketingleiter

Module

Modul 1 Grundlagen + Vertragsgestaltung

- Standardklauseln
- wesentliche Vertragsinhalte
- Auftragsverhältnis
- Kaufverträge
- Heilmittel- und sozialversicherungs- und wettbewerbsrechtliche Vorgaben
- Internationale Sachverhalte
- Rechtswahl und Gerichtsstand

Modul 2 Spezifische Verträge

- Kaufverträge
- Sukzessivlieferverträge
- Rückvergütungen und Rabatte
- Beraterverträge
- Advisory Boards
- Scientific Exchange Meetings
- Speaker, Sponsoring + Kongresse
- Aus- und Weiterbildung
- Werbung und Regale
- Investitionen und Darlehen



lic. iur. Igor Schnyder
lic. iur. Rechtsanwalt, LL.M.
Pharmalex GmbH

