

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 Organisationen (HCO).

Vereinbarungen mit Healthcare Professionals (HCP) und Healthcare Organisationen (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

Modul 1 Grundlagen + Vertragsgestaltung:

Montag, 6. März 2023

09.00 - 13.00

Live Webinar

Modul 2 Spezifische Verträge:

Donnerstag, 23. März 2023

09.00 - 17.30

Seminar

Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum

Brown Boveri P. 1, 5400 Baden

Lageplan & Anreise

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar & Live Webinar

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

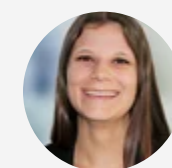
CHF 1'520.- (für shqa Mitglieder)

CHF 2'270.- (für Nichtmitglieder)

In diesen Gebühren sind inbegriffen:

Seminarunterlagen und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Carla Roos

+41 41 500 07 83

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

Dozentinnen & Dozenten





Igor Schnyder
Rechtsanwalt
Pharmalex GmbH

