senetics®

Dr. Wolfgang Sening

Akademie

2014 / 2015

Medizintechnik

Pharma

Biotechnologie

Klinik

Herzlich Willkommen
bei der senetics Healthcare-Academy

"Innovationen in Medizintechnik und Pharma"

Kontinuierliche Innovation ist das Merkmal und der Antrieb der Medizinprodukte- und Pharma-Branche. Neue Verfahren, bionische Applikationen und Technologietransfer sorgen permanent für medizinische Durchbrüche. Die zunehmende Komplexität der Branchen und ihre vielfältigen Regularien erfordern daher eine immer stärkere unternehmensübergreifende Kommunikation und Schulung.

Eine schnelle Zulassung im Markt und die rasche Markteinführung sind bei neuen Produkten entscheidend für einen Erfolg - ebenso das medizinische und biologische Wissen und eine tiefe Marktkenntniss. Dadurch wird eine Kommunikation "auf Augenhöhe" mit dem Arzt oder Kunden erst ermöglicht. Der Innovationsprozess wird - durch adäquate Schulung und Weiterbildung in allen Hierarchieebenen im Unternehmen - für kürzere Entwicklungszeiten bei konstant hoher Leistung sorgen. Daraus resultieren wettbewerbsentscheidende Innovationen und eine verbesserte Marktposition. Die Experten von senetics haben diesen Prozess für Sie kontinuierlich verbessert. Projektmanagement-, Unterstützungs- und Schulungsmodelle, wie sie senetics entwickelt hat, verbessern nachhaltig die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und sichern den wirtschaftlichen Erfolg.

Wir begleiten Sie in allen Phasen, von der Marktanalyse, der Entwicklung, der Herstellung, dem "In-Verkehr-Bringen" bis zur Vermarktung und decken mögliche Risiken auf. Unsere Kompetenz und unser Expertennetzwerk bieten höchste Kompetenz - auch für hochriskante Produkte oder herausfordernde Situationen.

Darüber hinaus bietet unsere Akademie alle Seminarthemen als Inhouse-Schulungen an. Bei der senetics Akademie erworbene Qualifikationen und Abschlüsse erfüllen höchste Qualitätsanforderungen und genießen deshalb ein hohes Ansehen. Als Arbeitnehmer können Sie Ihre Chancen im Unternehmen und auf dem Arbeitsmarkt entscheidend verbessern.

Der Erfolg unserer Seminare liegt in der Fokussierung auf die "Healthcare-Branche", verbunden mit der langjährigen Erfahrung in der Medizinprodukte- und Pharma-Industrie. Unsere Seminarteilnehmer sind ausnahmslos sehr zufrieden (siehe Referenzen). Zudem bietet senetics ideale Lernbedingungen durch kleine Seminargruppen und intensive Diskussions- wie Austauschmöglichkeiten.

Auch in diesem Jahr haben wir unser Unterstützungs-, Schulungs- und Weiterbildungsangebot nochmals erweitert, ich lade Sie herzlich zu unseren Seminaren ein.

Ihr
Dr. Wolfgang Sening
mit Team

Referenzen und Meinungen

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

“Sehr informatives und gut aufgebautes Seminar”
BBraun Melsungen AG

"Ein interessantes und gewinnbringendes Seminar..."
Schaeffler AG

„Es war wieder eine gelungene Veranstaltung mit vielen interessanten Informationen und neuen Erkenntnissen.“
Otto Bock HealthCare GmbH

„Sehr informativ und interessant. Empfehlenswert.“
Jenoptik AG

"Toller Ein- und Überblick in die Medizintechnik-Welt.“
Trelleborg Sealing Solutions Germany GmbH

„Sehr gute Darbietung komplexer Inhalte. Viele interessante und hilfreiche Tipps.“
Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG

"Perfekte Lernumgebung, den Grundlagenkurs habe ich sehr genossen und ich freue mich bereits auf den Aufbaukurs."
Siemens AG Healthcare Sector

"Sehr guter Seminarkurs."
Bühler Motor GmbH

"Sehr gut konzipierter Kurs, bei dem es Spass macht sich einzubringen und aktiv etwas zu lernen."
Scherdel GmbH

"Der Kurs hat mir wirklich sehr gefallen. Zudem möchte ich mich für die nette Betreuung bedanken.“
U3 Pharma GmbH

"Sehr umfangreicher, interessanter Rundum-Gesamtüberblick...sehr gute Anwendungsbeispiele und trotz der Komplexität gut verständlich."
Weber GmbH & Co. KG

"Sehr positiv: Kleine Teilnehmerzahl; Referenten haben sich bereits im Vorfeld über die Firmen der Teilnehmer informiert und haben während der Veranstaltung individuell zugeschnittene Tipps gegeben – Klasse!!"
Georg Schrepfer GmbH

"Sehr hilfreicher Kurs. Vortragender gut präpariert, kenntnisreich und flexibel.“
MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG & Co KG

"Sehr guter Kurs, genau die richtige Perspektive um in die MedTech einzusteigen.“
MSD Sharp & Dohme GmbH

"Gutes Wissen über den Markt..."
Perkin Elmer Inc.

"Das Seminar bietet einen tiefen Einblick...erfolgreich Geschäfte zu machen.“
Schreiner Group GmbH & Co. KG

"Sehr informativ und eine gute Entscheidungsgrundlage für und wider Medizintechnik; Angebot zu Beratung und Netzwerk ist sehr positiv."
Schulte und Schmidt GmbH & Co

Übersicht

Veranstaltungsort:

senetics Healthcare-Akademie
im Medical Valley Center
Henkestrasse 91
91052 Erlangen

Leistungen bei den Schulungen:

Jeder Teilnehmer erhält umfassende Schulungsunterlagen, ein Zertifikat über die Teilnahme sowie eine hochwertige Verpflegung für den Seminartag. Eine angenehme und konstruktive Trainingsatmosphäre mit Freiraum für einen Erfahrungsaustausch wird garantiert. Die Teilnehmerzahl ist bei den Intensivkursen auf max. 6 Teilnehmer begrenzt. Hinweise zu Anmeldebedingungen und Ermäßigungen finden Sie auf S. 37.

Hinweis Kooperationskongress 2014:

Inhaltsverzeichnis

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

	Seite
BioMedizin	**5**
- Biologie und Medizin für Nichtmediziner - Grundlagen, Fortgeschrittenen, Expert I und II	5
Know-How	**7**
- Zulieferer in der Medizintechnik	7
- Qualifizierung und Identifikation von innovativen Zulieferern in der Medizintechnik	9
- Medizinprodukte und Pharmamarkt - Ein Marktüberblick für Quereinsteiger und Berufsanfänger	10
- RFID (Radio Frequency Identification) im Gesundheitswesen und der Medizintechnik	11
- Keime und Pathogene im Reinraum vermeiden	11
- Erfolgreich im Abrechnungsdschungel - Gesundheitswirtschaft, wichtige Player und Vergütung	12
Entwicklung	**13**
- Von der Idee zum Medizinprodukt - Normenkonforme Entwicklung & Usability-Design	13
- Das Medizinprodukt in der Klinik - Anwendung und Einkauf von Medizinprodukten	14
Management	**15**
- Medical- and Business-English for Medical and Pharmaceutical Industry	15
- Erfolgreich durch Verhaltensbiologie - Mehr Kunden, motiviertere Mitarbeiter und mehr Gewinn	16
- senetics Team-Building - "Mit meinem Team zum Erfolg"	17
- Intellectual Property (IP) in MedTech und Pharma - Patentrecherche, Patentschutz und IP für die Medizin	19
Qualifizierende Weiterbildungen	**20**
- Produktmanager für Medizinprodukte (SeAk) - Zertifikatslehrgang der senetics Akademie	20
- Medizinprodukteberater nach MPG & §31 (SeAk) - Zertifikatskurs der senetics Akademie	21
- Der Fachwirt für Biomedizinische Technik (SeAK) - Zertifikatslehrgang der senetics Akademie	22
Marketing und Vertrieb	**23**
- Erfolgreich technische Projekte präsentieren	23
- Marktorientierte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit - Gezielte und intelligente Kundenansprache in der MedTech und Pharma	24
- Optimierte Kommunikation in der Produktion	25
- Erfolgreiche Positionierung in der Medizintechnik	26
- Effizientes Marketing und erfolgreicher Vertrieb - Wie Medizinprodukte sicher ihre Kunden finden	27
Regularien	**28**
- Was der Kunde und Gesetzgeber wünscht? Kundenanforderungen, Medizinproduktegesetz (MPG) und Zulassung von Medizinprodukten	28
- Qualitätsmanagement - DIN ISO 13485 & ISO 14971 - Normgerechte Produktion und Entwicklung in der Medizintechnik	29
- Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma	30
- Regulatory Affairs "Update" - Aktuelle und zukünftige Änderungen im Medizinproduktegesetz	31
- Das Arzneimittelgesetz - Normen und Regularien im Pharmamarkt	31
Der Exportmarkt Medizinprodukte - BRIC, Nordamerika, Arabien	**32**
- Der Markt der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China)	32
- Der nordamerikanische Markt (Fokus USA)	32
- Der arabische Markt (Fokus VAE)	32
Inhouse Schulungen	**33**
Überblick Messen	**34**
Kooperationskongress Medizintechnik	**35**
"senetics Innovation-Award"	**36**
Anmeldebedingungen und Ermäßigungen	**37**
Anmeldeformular	**38**

Termine:

Grundlagen:
16.-17.01.2014
23.-24.10.2014
15.-16.01.2015
18.-19.06.2015

Fortgeschritten:
20.-21.02.2014
26.-27.02.2015
23.-24.07.2015

jeweils
18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

Grundlagen:
1.428,- Euro

Fortgeschrittenen:
1.428,- Euro

Grund- und Aufbaukurs: 2.285,- Euro

Kurzstudium

Biologie und Medizin für Nichtmediziner

Grundlagenkurs und Fortgeschrittenenkurs

Inhalt Grundkurs:

Ein umfangreiches Wissen in der Biologie und Medizin ist für alle Beschäftigten im Gesundheitswesen essentiell. Speziell akademische „Nichtmediziner“ in Positionen der Healthcare-Branchen Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Klinik sind oftmals auf Grundkenntnisse in der Biologie und Medizin angewiesen, um mit Geschäftspartnern, Ärzten und Fachleuten „auf Augenhöhe“ kommunizieren zu können. Ein umfangreiches Wissen über biologisch-anatomische Grundlagen ist ebenso für alle Forscher, Entwickler und Experten bedeutsam, die sich im Bereich der biotechnologischen- oder pharmazeutischen Entwicklung bewegen, aber auch für Nichtmediziner und Ingenieure aus der Medizintechnik.

Inhalt Fortgeschrittenenkurs:

Im Fortgeschrittenenkurs werden die vermittelten Kenntnisse des Grundlagenkurses vertieft, um ein umfangreiches Wissen in der Biologie und Medizin aufzubauen Dies ist speziell für akademische „Nichtmediziner“ in Positionen der Healthcare-Branchen Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Klinik bedeutsam, um mit Geschäftspartnern, Ärzten und Fachleuten „auf Augenhöhe“ kommunizieren zu können. Ein umfangreiches Wissen über biologisch-anatomische Grundlagen ist ebenso für alle Forscher, Entwickler und Experten bedeutsam, die sich im Bereich der biotechnologischen- oder pharmazeutischen Entwicklung bewegen, aber auch für Nichtmediziner und Ingenieure aus der Medizintechnik.

Themen:

- Biomedizinische Terminologie
- Prinzipien der Biologie und Evolution
- Aufbau und Funktion von Zellen
- Biochemie von Zellen und Körper
- Prokaryonten, Eukaryonten und Viren
- Biologie und Aufbau des Menschen
- Aufbau und Funktion des Körpers
- Zelluläre Systeme und Krankheitsentstehung
- Medizinische Diagnostik und Pathologie
- Die häufigsten Erkrankungen
- Typische "Volkskrankheiten"
- Immunsystem und Immunabwehr
- Regeneration des Körpers

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Kurzstudium

Biologie und Medizin für Nichtmediziner

Expertenkurs I und Expertenkurs II

Ziel der Experten-Seminare ist es, den Wissensstand aus den Grund- und Fortgeschrittenen-Seminaren zu vertiefen und speziell in die Krankheitslehre, Diagnostik und Therapie einzusteigen. Natürlich, wie immer, verständlich verknüpft mit dem Erlernen der korrekten medizinischen Terminologie, der Bezeichnung von Organen, Systemen, Strukturen und Abläufen .

Inhalt Expertenkurs I - Krankheitslehre und Diagnostik :

In unserem Expertenkurs I wird Ihnen Wissen über die wichtigsten Krankheitsbilder, deren Entstehung und Behandlung vermittelt. Sie erhalten im Kurs eine Übersicht zur Definition der wesentlichen Begriffe im Feld der Krankheitslehre und Diagnostik in Bezug auf die ausgewählten Volkskrankheiten. Dabei wird vor allem das Augenmerk auf den praktischen Bezug zur Praxis und Klinik gelegt.

Themen:

- Diagnostik: Vorstellung der wichtigsten Methoden
- Überblick über Therapieformen
- Einfluss von Erbanlagen und Umwelteinflüssen
- Krankheitsursache
- Krankheitsverlauf
- Komplikationen

Inhalt Expertenkurs II - Therapieformen - Pharma- und Medizinprodukte:

Nachdem eine Krankheit diagnositiziert worden ist, wird in den meisten Fällen mit einer anschließenden Therapie begonnen. In diesem Expertenkurs werden allgemeine und spezifische Therapieformen behandelt, die der Heilung oder Leidensminderung des Patienten dienen.
Den Hauptinhalt des Seminares bildet die spezifische Anwendung von Pharma- und Medizinprodukten bei definierten Krankheitsbildern, sowie der Unterschied in Anwendung der Therapie und Wirkungsweise.

Themen:

- Unterscheidung Medizinprodukt - Pharmaprodukt
- Anwendungsfelder von Pharma- und Medizinprodukten
- Operationen
- Punktionen
- Strahlentherapie
- Medikation (Pharmakotherapie, Chemotherapie)

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

Expert 1:
11.-12.03.2014
15.-16.10.2015

Expert 2:
15.-16.05.2014
29.-30.10.2015

jeweils
18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

Expert I:
1098,- Euro

Expert II:
1098,- Euro

Grund-, Aufbau- und Expertenkurse:
3.537,- Euro

Termine:

26.-27.06.2014
25.-26.09.2014
26.-27.03.2015
11.-12.06.2015
17.-18.12.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.428,- Euro

Crashkurs

Zulieferer in der Medizintechnik

Unternehmenserfolg im Wachstumsmarkt Medizintechnik

Inhalt:

In dem 2-tägigen intensiven Crashkurs geben wir einen umfassenden Überblick über die Branche, die Akteure, Zukunftsthemen und "essentials" für Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Medizintechnik.

Die Teilnehmerzahl ist limitiert, um einen regen und intensiven Austausch zwischen den Referenten und den Seminarteilnehmern zu ermöglichen. Nachfragen und Diskussion sind explizit erlaubt und erwünscht.

Entscheidend für den erfolgreichen Marktzugang und Geschäftsausbau in der Medizin ist die Etablierung persönlicher Kontakte in der MedTech-Community und zu den Entscheidungsträgern der OEMs.

Für Unternehmen die bisher hauptsächlich Erfahrung mit z.B. der Automotive-Branche hatten, sind zunächst die gravierenden Unterschiede zur Medizintechnik bemerkenswert.

Die Medizinbranchen bieten sowohl für Zulieferer als auch für die Entwicklungspartner gute Möglichkeiten der Diversifizierung, jedoch unterscheiden sich Branchenstruktur, Unternehmenskultur und Anforderungen der Kunden in der Medizintechnik deutlich von anderen Branchen.

Der Crashkurs bietet eine sehr detaillierte und fundierte Informationsbasis für die Teilnehmer.

Themen:

- Grundlagen für Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Wachstumsbranche Medizintechnik
- Zielorientierte Argumentation und Kommunikation
- Chancen für Einwegartikel in der Medizintechnik
- Produktion im Wachstumsfeld Prothetik und Implantate
- relevante Regularien
- Risikomanagement und normgerechte Produktion
- Neuentwicklungen, Innovationsmanagement, Fördermittel
- Zulieferer und Systemlieferanten in der Medizintechnik
- Marketing und Vertrieb in der Medizintechnik
- Kundenakquise und Kundenpflege

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Einladung
zur Mitwirkung im Netzwerk NeZuMed

Mitglieder erhalten 50% Nachlass bei Seminaren!

Ihre Vorteile im Netzwerk

- Beratung
- Entwicklungsprojekte
- Fördermittelakquise
- Fördermittelberatung
- Kongresse
- Kontaktvermittlung
- Marketing
- Medizintechnik-Tage bei OEMs
- Messe-Gemeinschaftsstände
- Networking
- Projektmanagement
- Qualifizierung
- Schulungen
- Symposien/Fachtagungen
- Webpublishing

Alleinstellungsmerkmal und Vision des Netzwerkes

- Etablierung einer innovativen Netzwerkorganisation für Dienstleister und Zulieferer in der Medizintechnik
- Erste und einzige Netzwerkorganisation für Zulieferer in der Medizintechnik in Deutschland
- Einbindung der „Schwester“-Branchen Biotechnologie und Pharma
- Einbindung der „In-Verkehr-Bringer“ und OEMs
- Förderung der Innovationsfähigkeit in der frühen Wertschöpfungskette

Termine:

22.05.2014
20.03.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

Fachkurs

Qualifizierung und Identifikation von innovativen Zulieferern in der Medizintechnik

Inhalt:

Von besonderer Bedeutung ist es im Einkauf und der Beschaffung die vorhandenen Risiken zu erkennen und zu minimieren. Die zeit- und kostenoptimierte Auswahl, Qualifizierung und Bewertung von Lieferanten ist besonders unter dem Gesichtspunkt der Haftung wichtig. Für die Innovationsfähigkeit der "In-Verkehr-Bringer" ist es zudem von großer Bedeutung kompetente Fertigungspartner mit hohem Innovationspotential zu finden, zu binden und zu qualifizieren.

Der Kurs vermittelt Ihnen alles Wichtige, was Sie bei Ihrer Beschaffung, dem Lieferantenwechsel und der Koordination Entwicklung-Einkauf-Lieferant wissen und beachten müssen. Dieser Kurs zeigt Ihnen zudem wie Sie die kontinuierliche Qualität Ihrer Produkte mit Hilfe von Qualifizierungen und Audits bei Ihren Lieferanten gewährleisten können, und somit für behördliche Inspektionen gerüstet sind.

Themen:

- Suchen und Finden von innovativen Zulieferern
- Was gibt es neues in der Zulieferindustrie
- Das Medizinproduktegesetz (MPG) und der Bezug zum Einkauf
- DIN EN ISO 13485 - Rechtsrahmen nach ISO-Norm
- Überwachung des QM-Systems & die technische Umsetzung
- Gesetzlicher Rahmen, Traceability
- Lieferantenverträge
- Verantwortlichkeiten & Haftung
- Beschaffung von Bauteilen, Systemen und Komponenten
- Inspektion durch die Behörde
- Vorgehensweisen bei Audits (Planung, Durchführung, Nachbereitung)
- Auditierung von Lieferanten und Unterauftragnehmer
- Lieferanten bewerten und qualifizieren
- Risiken minimieren, Qualitätsmanagement
- Lieferantenwechsel

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Medizinprodukte- und Pharmamarkt

Ein Marktüberblick für Quereinsteiger und Berufsanfänger

Termine:

10.-11.07.2014
25.-26.06.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

Inhalt:

Der Medizinprodukte- und Pharmamarkt zeigt eine komplexe Struktur mit vielen verschiedenen Teilbereichen sowie Regularien. Deswegen ist es von Bedeutung sich einen Überblick über diese Märkte anzueignen, um darin optimal agieren und das Potential nutzen zu können. Dieses Seminar führt Sie Schritt für Schritt durch den medizintechnischen und pharmazeutischen Markt. Speziell für Quereinsteiger oder Berufsanfänger bietet dieses Seminar ein umfassendes Basiswissen und wertvolle Praxistipps über alle Regularien, Verfahren, Prüfungen und Anforderungen des Medizinprodukte- und Arzneimittelmarktes.

Themen:

- Marktüberblick über Medizinprodukte
- Marktwachstum – Treiber und Hemmnisse
- Struktur des Gesundheitswesens
- Überblick zum Medizinproduktegesetz (MPG)
- Regulatorische Anforderungen - EU-Richtlinien und Guidelines
- Konformitätsbewertung & CE-Kennzeichnung
- Klinische Bewertung von Medizinprodukten
- Vigilanz- und Meldesystem für Medizinprodukte
- Qualitätssicherung und Usability
- Kombinationsprodukte und Abgrenzung zu Arzneimitteln
- Konformitätsbewertungsverfahren
- Markteinführung

- Marktüberblick über Arzneimittel
- Wirkstoffgruppen, Zulassungsprozess, Zukünftige Produkte
- Marktwachstum – Branchenstruktur, Blockbuster
- Struktur des Gesundheitswesens
- Überblick zum Arzneimittelgesetz (AMG)
- Regulatorische Anforderungen - EU-Richtlinien und Guidelines
- Die Entwicklung vom Wirkstoff zum Arzneimittel
- Arzneimittelentwicklung: Wirkstofffindung und Prüfung
- Klinische Forschung: Rechtsrahmen und Abläufe
- Arzneimittelzulassung: Zulassungsdossier & Verfahren
- Erfolgreiche Vermarktung von Arzneimitteln

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

21.03.2014
03.02.2015

3 Seminarstunden

16:00 - 19:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt.

328,- Euro

Fachkurs

RFID (Radio Frequency Identification) im Gesundheitswesen und der Medizintechnik

Inhalt

In diesem Seminar machen wir Sie mit den Grundlagen der RFID-Technologie im Gesundheitswesen und der Medizintechnik vertraut. Die Dynamik auf heutigen Medizin-Märkten verlangt von Unternehmen eine starke Wandlungsfähigkeit und die strikte Einhaltung von Regularien und der Rückverfolgbarkeit. RFID besitzt das Potenzial die Flexibilität und Steigerung der Effektivität, verbunden mit der Einhaltung der gesetzlichen Normen (Medizinproduktegesetz) zielführend zu unterstützen.

Themen

- Was ist RFID - Vorteile und Nachteile von RFID
- RFID und das Medizinproduktegesetz
- Einsatz von RFID in der Medizin-Forschung
- Anwendungen im Krankenhaus:

  Tracking von Patienten und Dementen, Kennzeichnung von Medizinprodukten, Temperaturüberwachung medizinischer Produkte, Fälschungssicherheit und Rückverfolgbarkeit von Arzneimitteln

Termine:

23.05.2014
06.02.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt.

658,- Euro

Fachkurs

Keime und Pathogene im Reinraum vermeiden

Inhalt

Bei der Produktion im Reinraum ist es essentiell, die Anzahl der Keime und Pathogene zu vermindern, um eine reine Herstellung von Medizinprodukten zu gewährleisten. Die neu veröffentliche Richtlinie (VDI 2083) beschreibt dabei u.A. die sequentielle, mikrobiologische „Biokontaminationskontrolle“ nach DIN EN ISO 14698-2. In diesem Fachkurs erhalten Sie einen Überblick über die Reinraumproduktion sowie die Bedeutung der Mikrobiologie im Reinraum.

Themen

- Mikrobiologie - Keime, Viren, Pathogene
- Regulatorische Vorgaben
- Begriffe, Aktionsgrenze, Alarmgrenze
- Was bewirken Kontaminationen am Produkt
- Mikrobiologisches Monitoring & Dokumentation
- Reinraumklassen, Verhaltensregeln, Reinraumhygiene

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Erfolgreich im Abrechnungsdschungel

Gesundheitswirtschaft, wichtige Player und Vergütung

Inhalt:

Die Gesundheitswirtschaft, mit über 4,5 Millionen Beschäftigten in Deutschland, gewinnt in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung. Grund hierfür sind vor allem der demographische Wandel als auch ein stärkeres Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung. Weltweit ist der Gesundheitssektor zu einem starken Wirtschaftszweig herangewachsen und zeigt weiterhin enormes Wachstumspotential. Im Fachkurs Gesundheitsökonomie werden Ihnen die verschiedenen Player im Gesundheitssystem und deren Aufgaben und Beziehungen zueinander vorgestellt. Zudem geben wir einen Überblick über die Finanzierung innerhalb des Gesundheitssystems in Deutschland und wie man die Vergütung bereits in der Produktentwicklung einplant.

Themen Seminartag 1:

- Die Player im Gesundheitswesen
- Bundesministerium für Gesundheit (BMG)
- Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)
- Private Krankenversicherung (PKV)
- Gemeinsamer Bundesausschuss (GBA)
- Leistungserbringer
- Kassenärztliche Vereinigung
- Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen (IQWiG)

Themen Seminartag 2:

- Finanzierung
- Vergütung von Leistungen
- Diagnosis-Related-Groups (DRG)
- Einheitlicher Bewertungsmaßstab (EBM)
- Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

11.-12.12.2014
07.-08.05.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

Termine:

24.-25.07.2014
02.-03.07.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

Fachkurs

Von der Idee zum Medizinprodukt

Normenkonforme Entwicklung & Usability-Design

Inhalt:
Damit aus einer Idee ein vermarktungsfähiges Produkt werden kann, sind viele Zwischenschritte nötig. Gerade der Markt für Medizinprodukte erfordert neben einer gründlichen Vorbereitung auch Know-How und Kenntnisse der Branche, sowie der rechtlichen Rahmenbedingungen. Eine effektive Planung im Vorfeld und die Beschaffung branchenspezifischer Wirtschaftsinformationen, sind essentiell. Erfahren Sie welche wichtigen Schritte Sie auf dem Weg zum Medizinprodukt beachten müssen und wie Ihre Idee sicher und geprüft umgesetzt werden kann. Die regelgetreue Umsetzung, klinische Prüfung und Risikobewertung sind bedeutend für eine erfolgreiche Entwicklung von Anfang an. Dieser Kurs gibt einen Überblick, über alle wichtigen Details und Voraussetzungen für eine erfolgreiche und innovative Umsetzung zum Medizinprodukt.

Themen:

- Was ist ein Medizinprodukt
- Überblick über den Medizintechnikmarkt und Wachstumssegmente
- Das Medizinproduktegesetz (MPG) in Kurzfassung
- Die Bedeutung der Regularien für die Produktentwicklung in der Medizintechnik
- Risikomanagement in der Medizinprodukteentwicklung
- Risikomanagement & Nutzen-Risiko-Bewertung gemäß DIN EN ISO 14971
- Risikobewertung & Interaktionen mit der Präklinik
- Bedeutung der präklinischen Entwicklungsphase
- Bedienung, Ergonomie, Sicherheit, Usability
- Klinische Bewertung und klinische Prüfung
- Zulassung
- Qualitätsmanagement in der Medizinprodukteentwicklung
- Staatliche Fördermittel für Produktentwicklungen
- Kooperationen für Produktentwicklungen
- Marketing und Vertrieb für Medizinprodukte

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Das Medizinprodukt in der Klinik

Anwendung und Einkauf von Medizinprodukten

Inhalte:

Insbesondere für Entwickler ist es wichtig zu erfahren, welche Anforderungen die Ärzte und Anwender stellen und welche möglichen Unterschiede es gibt. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen für die Nutzung von Medizintechnik in Kliniken und Praxen kennenzulernen und die Abläufe zu verinnerlichen.
Der Kurs vermittelt alle nötigen Entwicklungsphasen die ein zukünftiges Medizinprodukt durchlaufen muss. Außerdem wird erläutert, wie Risiko- und Qualitätsmanagement von Beginn an umgesetzt werden müssen und warum dies für den Erfolg Ihres Produktes essentiell wichtig ist.
Erfahren Sie worauf Kliniken und Praxen bei Produkten Wert legen und welche Details sie zum Erfolg bringen können. Der Einkauf in der Klinik spielt dabei eine große Rolle und wird von verschiedensten Aspekten beeinflusst, diese zu kennen verschafft Ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.
Der Kurs vermittelt Ihnen die Anforderungen die Krankenhäuser an Sie stellen und klärt Entscheidungskriterien für oder gegen Produkte.

Themen:

- Was macht aus einem Produkt ein Medizinprodukt?
- Aktuelle Rechtslage: Vergaberecht
- Gesetzliche Grundlagen, Medizinproduktegesetz (MPG)
- Struktur des Gesundheits- und Beschaffungswesens
- Anforderungen von Kliniken
- Entwicklungsphasen und Qualitätsmanagement
- Risikomanagement
- Anwendungsbereiche
- Anforderungen, Strategien & Prozesse
- Risiko und ethische Aspekte als Entscheidungskriterien
- Risikomanagement bei vernetzten Medizinprodukten
- Pflichtenheft und Fallbeispiele
- Beschaffung von Medizintechnik

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie.

Termine:

06.-07.02.2014
09.-10.07.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 -17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

Termine:

04.07.2014
02.10.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

Fachkurs

Medical- and Business English

More success in Medical- and Pharmaceutical Industry

Inhalt:

Die Investitionen in das Gesundheitswesen steigen seit Jahren weltweit stark an. Auch die Globalisierung und die Internationalisierung nehmen immer mehr zu. Alle Firmen haben daher vermehrt Kontakt zu Kunden und Partnern aus den verschiedensten Ländern. Dabei ist eine einheitliche Verständigung von enormer Wichtigkeit.

Für alle Mitarbeiter in medizinischen Unternehmen, die im internationalen Kontakt stehen ist es daher essentiell die englische Sprache gut zu beherrschen. Dieser Kurs legt seinen Fokus in den Bereich Medical English und vermittelt grundlegende Begriffe und Formulierungen die Ihren Umgang mit internationalen Geschäftspartnern erheblich vereinfachen, Missverständnisse vermeiden helfen und Ihren Geschäftserfolg steigern.

Themen:

- Kommunikation auf Englisch
- Kontakt zu internationalen Geschäftspartnern
- Englische Formulierungen für die Kommunikation in der Medizintechnik
- Englische Formulierungen für die Kommunikation in der Pharmabranche
- Grundlegende medizinische Worte und Sätze in Medical English
- Wichtige medizinische Fachbegriffe
- Rollenspiele für Telefongespräche
- Rollenspiele für Messeauftritte
- Kundengewinnung in der Medizin

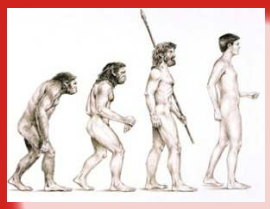
Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Erfolgreich durch Verhaltensbiologie

Mehr Kunden, motiviertere Mitarbeiter und mehr Gewinn



Inhalt:

Inwieweit sind Führungskräfte, Manager und Mitarbeiter Marionetten ihrer Instinkte?

Inwieweit kann man die Handlungen und Instinkte von Mitarbeitern und Kunden erkennen und eventuell steuern?

Wie weit hat sich unser Geist vom steinzeitlichen Denken gelöst?

Welche Verhaltensweisen sind beim Menschen angeboren, welche werden erst durch unsere Erfahrung oder in der Gesellschaft ausgebildet?

Mit diesen Fragen beschäftigten wir uns in diesem Kurs aus dem Bereich der Verhaltensbiologie.

Wie stark unsere ererbten Verhaltensweisen uns Heute noch prägen, darüber hat der bekannte Verhaltensbiologe Irenäus Eibl-Eibesfeldt (Schüler des Nobelpreisträgers Konrad Lorenz) geforscht und die Lebensweisen von Völkern auf der ganzen Welt untersucht. Allerdings haben wir als Menschen die Fähigkeit, unsere Erbanlagen zu überwinden, indem wir unseren Verstand benutzen. Dieses Seminar gibt Ihnen einen tiefen Einblick in die Verhaltensbiologie und hilft Ihnen bei zukünftigen Gesprächen und Geschäftsabschlüssen.

Themen:

- Verhaltensbiologie in der Übersicht
- Verhaltensunterschiede - Homo sapiens und die nächsten Verwandten
- Angeborenes Verhalten des Menschen
- Erworbenes Verhalten des Menschen
- Von der Steinzeit ins Management
- Die „Nicht-artgerechte Haltung“ des Menschen
- Unbedingte Reflexe und Schlüsselreize
- Nachahmung und Imitation
- Lernen durch Einsicht
- Lernen durch bedingte Appetenz und durch bedingte Aversion
- Revierverhalten / Territorialverhalten
- Aggressives Verhalten und Balzverhalten
- Rangordnung und Instinkthandlung
- Erfolg als Führungskraft durch verhaltensbiologische Erkenntnisse
- Kompetenz und Souveränität erlangen
- Mitarbeiter gezielt und effektiv motivieren
- Mitarbeiter nach ihren Potenzialen fordern und fördern

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

06.-07.03.2014
22.-23.10.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Eventgebühr:

Die Gebühr richtet sich nach der individuellen Zusammenstellung des Events, z.B. Einladungen, Catering, Coaching etc.

Möglich sind Tages-Events ab ca. 110 Euro p.P.

Workshop

senetics Team-Building – „Mit meinem Team zum Erfolg“

Inhalt:

Mit senetics werden Teambuilding-Events für Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter zu einem einzigartigen, zusammenschweissenden Erlebnis.
Im Rahmen unseres Leistungsangebotes zu Teambuilding-, Führungskräfte-, und Outdoor-Trainings, konzipieren wir Ihren kompletten Instituts- oder Unternehmens-Event. Teambuilding lebt davon, dass sich Teams in ein anderes Erlebnisumfeld begeben. Dabei kommen Themen zum Vorschein wie Respekt und Wertschätzung, Vertrauen, Offenheit, Ehrlichkeit, Effizienz, Lösungs-und Ergebnisorientierung. Im Fokus des Teambuilding-Events steht immer Ihre aktive Beteiligung und das Gemeinschaftserlebnis aller Teilnehmer.

Gemeinsam, durch Teamwork zum Ziel!

Dabei haben wir stets Ihre Bedürfnisse und Ziele im Blick, die mit der Veranstaltung erreicht werden sollen. Egal ob Tagung, Training oder Incentive-Veranstaltung, bieten wir professionelles Coaching, kulinarische Genüsse und besondere Locations für Ihren senetics Teambuilding-Event - ein Teambuilding-Event, das allen Mitarbeitern als Highlight im Gedächtnis bleiben wird.

Gemeinsam, an einem Strang ziehen!

In Absprache mit Ihnen und in Hinblick auf Ihre Ziele, erarbeiten wir ein Gesamtkonzept für Ihr senetics Teambuilding-Event. Wir übernehmen – auf Wunsch - die komplette Organisation und Durchführung des Events ab 10 bis zu 250 Personen (je nach Thema).

Workshop

senetics Team-Building – „Mit meinem Team zum Erfolg“

Themen:

„Survival in nature“ – Einführung in Überlebensstrategien in der Natur, Gemeinsame Identifikation, Suche und Zubereitung von Nahrung, Schutzbauten gemeinsam erstellen und Feuer entfachen (1-2 Tage).

„Paintball“ – Einführung in Strategie- und Wettkampfplanung, Gemeinsames Erreichen des gegnerischen Geländes, Schutz des eigenen Teams, Gemeinsame Überwindung des Gegners (1-2 Tage).

„Klettergarten“ – Einführung zu Techniken des Kletterns, Sicheres Laufen in großer Höhe, Gemeinsames Bewältigen von Hindernissen (1-2 Tage).

„Schmieden“ – Einführung zur Metallbearbeitung, Team-Messerschmieden wie im Mittelalter, Gemeinsame Metallbearbeitung an der Esse, Herstellung von Damaststahl (1-2 Tage).

Zielgruppen:

Institute und Unternehmen, die künftig die Zusammenarbeit innerhalb eines Teams optimieren möchten. Im Vordergrund steht die ausgewogene Konnektivität zwischen Aufgabenerfüllung Einerseits und Zusammenarbeit Andererseits.

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Eventgebühr:

Die Gebühr richtet sich nach der individuellen Zusammenstellung des Events, z.B. Einladungen, Catering, Coaching etc.

Möglich sind Tages-Events ab ca. 110 Euro p.P.

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

In Kooperation mit

WITTMANN · HERNANDEZ
PATENTANWÄLTE PATENT ATTORNEYS

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

Fachkurs

Intellectual Property (IP) in MedTech und Pharma

Patentrecherche, Patentschutz und IP für die Medizin

Inhalt:

Dieses Seminar führt Sie umfassend in die professionelle Patentrecherche und in die Grundlagen, Einflussfaktoren und aktuellen Entwicklungen der Patentbewertung bei Medizinprodukten ein. Sie erwerben das strategische Wissen, Patentrecherchen professionell vorzubereiten und durchzuführen bzw. zu beauftragen und erhalten einen tiefen Einblick in das strategische Vorgehen zum Patentschutz in Deutschland, der EU und der Welt.
Welches ist die beste Strategie um Ihr Medizinprodukt oder Ihre medizinische Innovation zu schützen und mit welchem Aufwand und Kosten ist dies verbunden? Hierzu erhalten Sie umfassende und kompetente Informationen.

Themen:

- Grundlagen der professionellen Patentrecherche
- Ergebnis- und kosteneffiziente Recherchetechniken
- Recherchewerkzeuge und deren optimierte Nutzung
- Internationale Patentrecherche
- Recherchen zum Stand der Technik, Rechts- und Verfahrensstand
- Schutz von IP und geistigem Eigentum
- Medizintechnik-spezifische Herangehensweise
- Vorteile einer Patentanmeldung mit Hinblick auf :
- die Stärkung der Verhandlungsposition
- die Sicherstellung der Technologieführerschaft
- auf den Nachahmungsschutz
- die wissensbasierte Gesellschaft
- Voraussetzung für eine Patenterteilung
- Inhaberschaft und Neuheit
- Verhaltensregeln zum Sicherstellen der Neuheit
- Anmeldestrategien unter Berücksichtigung eines begrenzten Budgets
- Bestimmen eines Optimums zwischen der Anzahl von Inlandsanmeldungen und Auslandsanmeldungen sowie internationalen Anmeldungen (PCT)
- Arbeitnehmererfindungsgesetz und die wichtigsten Fallstricke
- Überwachung der Wettbewerber
- Freedom-to-Operate-Analysen zum Absichern des eigenen Geschäftes

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Qualifizierende Weiterbildung

Produktmanager für Medizinprodukte (SeAk)

Zertifikatslehrgang der senetics Akademie

Inhalt:

Die Fortbildung zum / zur zertifizierten Produktmanager/in für Medizinprodukte (SeAk) richtet sich an Akademiker und Nichtakademiker, z.B. Büro-, Fach-, und Führungskräfte in Unternehmen der Medizintechnik-, Pharma- und Biotechnologiebranche. Diese Fortbildung vermittelt die Grundlagen des Produktmanagements im Medizintechnik-Markt. Sie erhalten ein umfassendes Wissen über die Regularien der Branche, die Produktentwicklung und den Verkauf bzw. das Marketing von Medizinprodukten und über die Besonderheiten der Medizintechnik-Branche. Die Teilnehmer erwerben das Wissen, komplexe Medizinprodukte in sachgerechter Form zu präsentieren und im Markt zu vertreten.

Die Fortbildung umfasst 114 Seminarstunden, verteilt auf 8 Schulungen (13 Tage) und ist nebenberuflich möglich. Alle notwendigen Kurse, Seminare und Prüfungen sind innerhalb von 12 Monaten darstellbar. Die Abschlussprüfungen (im Kurs inkludiert) finden jährlich statt: 18.10.2013 und 17.10.2014.

Themen und Schulungen:

1. Erfolgreich im Abrechnungsdschungel - Gesundheitswirtschaft, wichtige Player und Vergütung (2 Tage)
2. Medizinprodukte- und Pharmamarkt - Ein Marktüberblick für Quereinsteiger und Berufsanfänger (2 Tage)
3. Ein Wahlkurs:

3a. Was der Kunde und Gesetzgeber wünscht - Kundenanforderungen, Medizinproduktegesetz (MPG) und Zulassung von Medizinprodukten (2 Tage)

3b. Effizientes Marketing und erfolgreicher Vertrieb - Wie Medizinprodukte sicher ihre Kunden finden (2 Tage)

4. Von der Idee zum Medizinprodukt - Normenkonforme Entwicklung und Usability-Design (2 Tage)
5. Des Medizinprodukt in der Klinik - Anwednung und Einkauf von Medizinprodukten (2 Tage)
6. 3 Wahlkurse:

6a. Erfolgreich technische Projekte präsentieren (1 Tag)

6b. Marktorientierte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit - Gezielte und intelligente Kundenansprache in der MedTech und Pharma (1 Tag)

6c. Intellectual Property (IP) in MedTech und Pharma - Patentrecherche, Patentschutz, und IP für die Medizin (1 Tag)

6d. Medical- and Business-English for Medical- and Pharmaceutical Industry (1 Tag)

Zielgruppen:

Produktmanager und Mitarbeiter, die eine solche Tätigkeit anstreben, Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

siehe Einzelkurse

Die Termine für die Einzelkurse können Sie selbst aus unserem Programm auswählen (2014/15), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Kursgebühr:

zzgl. MwSt.

5.378,- Euro

(anstatt 8.232,- Eur)

448,- Eur/Monat
(12 Monate)

Termine:

17.07.2014
13.11.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658- Euro

Qualifizierende Weiterbildung

Medizinprodukteberater nach MPG & §31 (SeAk)

Zertifikatskurs der senetics Akademie

Inhalt:

Der Medizinprodukteberater berät und informiert Angehörige von Gesundheitseinrichtungen, sowie der Heilberufe über Medizinprodukte und leitet diese in deren Handhabung an. Der Begriff "Medizinprodukteberater" bezieht sich sowohl auf fest angestellte Medizinprodukteberater, als auch auf Diejenigen, die als freie Handelsvertreter im Vertrieb von Medizinprodukten aktiv sind. Der Medizinprodukteberater bildet einen essentiellen Bestandteil des gesetzlich vorgeschriebenen Medizinprodukte-Beobachtungs- und -Meldesystems.

§ 31 Medizinproduktegesetz schreibt vor, dass Derjenige, der berufsmäßig Fachkreise fachlich über Medizinprodukte informiert oder in die sachgerechte Handhabung einweist, den zuständigen Behörden auf Verlangen seine Sachkenntnis nachzuweisen hat. Medizinprodukteberater müssen also in regelmäßigen Abständen ihre Qualifikation nachweisen und dokumentieren, in der Regel erfolgt dies durch jährliche Schulungen.

Im Medizinproduktegesetz (MPG) sind nach § 31 die Aufgaben, Forderungen und Verantwortlichkeiten für Medizinprodukteberater detailliert festgelegt.

Danach müssen vorliegen:

- Ausbildung und/ oder Studium eines medizinischen, naturwissenschaftlichen oder technischen Berufes
- Alternativ eine mindestens einjährige Tätigkeit, in der Informationen über die entsprechenden Medizinprodukte sowie Erfahrungen zur Handhabung erworben wurden

Die Eignung zum Medizinprodukteberater muß dieser auf Verlangen selbst der zuständigen Behörde nachweisen. Eine gesonderte Prüfung zum Medizinprodukteberater ist gesetzlich nicht festgeschrieben, jedoch die regelmäßige Schulung.

Themen:

- Schulung nach MPG und § 31
- MedTech-Markt-Übersicht
- Überblick des Medizinproduktegesetz MPG
- Medizinprodukte-Verordnung MPV
- Medizinprodukte-Betreiberverordnung
- Pflichten des Herstellers und In-Verkehr-Bringers

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Qualifizierende Weiterbildung

Der Fachwirt für Biomedizinische Technik (SeAK)

Zertifikatslehrgang der senetics Akademie

Inhalt:

Die Fortbildung zum / zur Fachwirt/in für Biomedizinische Technik (SeAk) richtet sich an Büro-, Fach-, und Führungskräfte in Unternehmen der Medizintechnik-, Pharma- und Biotechnologiebranche. Fachwirte/innen für Biomedizinische Technik (SeAk) können als leitende Mitarbeiter in Unternehmen und Forschungseinrichtungen tätig werden. Auf biomedizinische Steuerungs- und Managementaufgaben spezialisiert, realisieren sie die Fachwirtschaftlichen Ziele in enger Abstimmung mit der Entwicklung des Unternehmens. Die Teilnehmer erwerben das Wissen, komplexe biomedizinische und regulatorische Problemstellungen zu analysieren und betriebliche sowie produktbezogene Lösungsalternativen zu entwickeln, die Ergebnisse in sachgerechter Form zu dokumentieren und zu präsentieren. Die Fortbildung umfasst 150 Seminarstunden, verteilt auf 10 Schulungen (17 Tage) und ist nebenberuflich möglich. Alle notwendigen Kurse, Seminare und Prüfungen sind innerhalb von 12 Monaten darstellbar. Die Abschlussprüfungen (im Kurs inkludiert) finden jährlich statt: 18.10.2013 und 17.10.2014.

Themen und Schulungen:

1. Biologie und Medizin für Nichtmediziner - Grundlagen (2 Tage)
2. Biologie und Medizin für Nichtmediziner - Fortgeschrittene (2 Tage)
3. Ein Wahlkurs:

3a. Biologie und Medizin für Nichtmediziner - Expert 1 - Krankheitslehre und Diagnostik (2 Tage)

3b. Biologie und Medizin für Nichtmediziner - Expert 2 - Therapieformen - Pharma- und Medizinprodukte (2 Tage)

4. Der Markt der Medizinprodukte und der Pharmamarkt (2 Tage)
5. Erfolgreich im Abrechnungsdschungel - Gesundheitswirtschaft, wichtige Player und Vergütung (2 Tage)
6. Was der Kunde und Gesetzgeber wünscht - Kundenanforderungen, Medizinproduktegesetz (MPG) und Zulassung von Medizinprodukten (2 Tage)
7. Qualitätsmanagement in der Medizintechnik - DIN ISO 13485 und ISO 14971 - Normgerechte Produktion und Entwicklung nach (2 Tage)
8. 3 Wahlkurse:

8a. Erfolgreich technische Projekte präsentieren (1 Tag)

8b. Intellectual Property (IP) in MedTech und Pharma - Patentrecherche, Patentschutz, und IP für die Medizin (1 Tag)

8c. Medical- and Business-English for Medical- and Pharmaceutical Industry (1 Tag)

8d. Erfolgreiche Positionierung in der Medizintechnik (1 Tag)

8e. Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma (1 Tag)

Zielgruppen und Zugangsvorraussetzungen:

Büro-, Fach-, und Führungskräfte aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie. Zum Lehrgang „Fachwirt/in für Biomedizinische Technik (SeAk)“ wird zugelassen, der mindestens einen staatlich anerkannten Berufs-Abschluß mit Relevanz zur Industrie oder Medizin (z.B. Industriekauffrau/mann) und mindestens 3 Jahre Berufserfahrung nachweist.

Termine:

Die Termine für die Einzelkurse können Sie selbst aus unserem Programm auswählen (2014/15), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Kursgebühr:

zzgl. MwSt.

7.685,- Euro

(anstatt 10.978,- Euro)

640,- Euro/Monat
(12 Monate)

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

In Kooperation mit

Real - Change
Trainings, die verändern.

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

Fachkurs

Erfolgreich technische Projekte präsentieren

Inhalt:

In vielen Bereichen unseres Arbeitslebens genügt es heute nicht mehr, fachliche Excellenz zu bieten – man muss sein Thema auch anderen so vermitteln können, dass das Vermittlungsziel erreicht wird. Ob auf einer Messe oder bei einer externen oder internen Präsentation, vor fachlich gebildetem Publikum oder vor fachlich weniger gebildetem Publikum. Vielen begabten und fachlich kompetenten Personen fällt das Ausarbeiten und das Halten solcher Präsentationen schwer.
Das kompakte Spezialseminar „Technische Produkte und Projekte erfolgreich präsentieren“ hilft den Teilnehmern, solche Präsentationen in Zukunft deutlich einfacher und schneller vorzubereiten und erfolgreich abzuhalten.
Das Seminar hat sich bereits in zahlreichen Branchen bewährt, u.a. in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie.
Als Seminarteilnehmer lernen Sie eine einfache und dabei didaktisch sehr wirkungsvolle Methodik zur Aufbereitung von Informationen kennen (4-Mat-System). Diese Methode kann sofort angewandt und umgesetzt werden. Sie hilft Ihnen, wirklich JEDEN Inhalt gut strukturiert zu vermitteln. Außerdem erfahren Sie, wie Sie durch Ihre Wortwahl Bilder in den Köpfen Ihrer Zuhörer erzeugen und ihnen damit einen besseren Zugang zu Ihrem Thema ermöglichen.
Kurze Vorträge zu Psychologie und Kommunikationswissenschaft sowie sehr viele praktische Übungen, um das Gelernte sofort anzuwenden.

Themen:

Durch die Teilnahme an diesem Seminar werden Sie

- Technisch komplexe Produkte und Projekte bei Kunden oder auf Messen präsentieren können
- Erklärungsbedürftige Produkte für den Kunden nachvollziehbar darstellen
- Die Motive Ihrer Kunden in Ihrer Präsentation beachten und "bedienen"
- Dem Kunden seine Vorteile bildlich darstellen können
- Den Kunden anregen, mit Ihnen zusammenzuarbeiten

Zielgruppen:

Dieses Tagesseminar wendet sich an Personen, die Präsentationen vorbereiten und halten müssen, um zum Beispiel:

- Projekte und technisch komplexe Produkte, Systeme und Lösungen wirksam zu präsentieren (schriftlich oder mündlich)
- Für solche Inhalte Unterstützung und Begeisterung zu gewinnen
- Kunden und Mitarbeiter für Projekte zu gewinnen

Wenn Sie solche (und auch andere) Präsentationen in Zukunft deutlich schneller und einfacher vorbereiten und erfolgreicher halten möchten, sind Sie in diesem Kompaktseminar genau richtig.

Fachkurs

Marktorientierte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Gezielte & intelligente Kundenansprache in MedTech und Pharma

Termine:

18.07.2014
11.12.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

Inhalt:

Professionelle Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in sozialen Netzwerken sowie aktuelle Berichte und redaktionelle Beiträge in Medien wie Print und Fernsehen können effektiv zur wirksamen Vermarktung eines Produktes und zur ganzheitlichen Positionierung von Unternehmen beitragen.

Doch um die Themen möglichst gezielt in den Medien zu positionieren, ist das Grundwissen in Bezug auf die Bedürfnisse der Medien und der Adressaten ebenso entscheidend, wie die Herstellung und Verbreitung von Medienerzeugnissen durch das Unternehmen. Redaktionelle Veröffentlichungen wie Printmedien oder Internetwerbeplattformen – wie auch soziale Netze und das Web 2.0, erhöhen die Chance, dass über Ihr Unternehmen berichtet wird und damit ein aufgeschlossenes Publikum angesprochen wird.

Themen:

- Überblick zu einschlägigen Medien
- Fach- und Publikumsmedien
- Fach- und Publikumsmessen
- PR-Mediamix und Online-Medien
- Realistische Budgetplanung
- Visualisierung
- Der Rechtsrahmen für die Vermarktung
- Wettbewerbsrecht, Post Market Surveillance & Werbung
- Vertrieb von Medizinprodukten
- Compliance im Marketing und Vertrieb

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Preis:

zzgl. MwSt.

825,- Euro

In Kooperation mit

Real - Change
Trainings, die verändern.

Fachkurs

Optimierte Kommunikation in der Produktion

Inhalt:

Kommunikation ist die Grundlage für optimale Prozesse und Qualität. In produzierenden Betrieben sind Schwierigkeiten in der Kommunikation jedoch keine Seltenheit: Produktfehler schleichen sich ein, die langfristig Reklamationen nach sich ziehen. Prozessoptimierungen gehen nur schleppend voran. Mehrkosten sind vorprogrammiert.

Themen:

Dies ist ein Praxis-Workshop für Geschäftsführer und Inhaber von Produktionsunternehmen und deren Führungskräfte. Aufbauend auf den Erkenntnissen und Erfahrungen der Kommunikationswissenschaft und des NLP werden Sie methodisch erarbeiten und erlernen wie Sie:

- Besprechungen zielorientiert gestalten
- Mitarbeiter auf Fehler ansprechen
- Arbeitsanweisungen in der Sprache Ihres Mitarbeiters formulieren
- Ihre Mitarbeiter motivieren, Probleme zu versachlichen und schnell auf den Punkt zu bringen
- Den Informationsstand der Mitarbeiter klar feststellen

Praktische Übungen, gepaart mit theoretischem Wissen, werden Sie darauf vorbereiten, Ihr neues Wissen gleich am nächsten Tag umzusetzen.

Wo kann ich dieses Wissen einsetzen?
Von Ihrem erweitertem Wissen über Kommunikation werden Sie in Ihren Mitarbeiter– und auch Kundengesprächen profitieren

- Firmeninterne Besprechungen, wie in Produktionsplanungsbesprechungen, Mitarbeitergesprächen und auch Gesprächen zwischen „Tür und Angel“
- Betriebsversammlungen, Ankündigungen
- Kundenverhandlungen

Was ist NLP?
"Neuro-Linguistic-Programming" basiert auf Studien, als man herausfinden wollte, wie es besonders erfolgreiche Menschen in der Geschäftswelt, im Sportbereich, in der Kommunikation, als Eltern und in vielen anderen Bereichen es schafften, bessere Ergebnisse zu erzielen als andere. Die pragmatischen, leicht erlernbaren Handlungsmodelle von NLP führen zu einer deutlichen Verbesserung der Kommunikation, ob mit Kunden oder Mitarbeitern.

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Erfolgreiche Positionierung in der Medizintechnik

Termine:

Die Termine für die Kurse können individuell vereinbart werden (2014/2015), rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne:

Tel.: 09131-9201201

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

In Kooperation mit

Inhalt:

Die Teilnehmer dieses ganztägigen Kurses erhalten einen Leitfaden an die Hand, um eine Strategie für das Marketing und den Vertrieb in der Medizintechnik aufzubauen.

- Welche spezielle Teilbranche möchten Sie ansprechen?
- Welches Portfolio oder Produkt möchten Sie präsentieren?
- Welche Tools können Sie einsetzen um optimal zu Ihrem Ziel zu kommen?
- Welche Position streben Sie für Ihr Unternehmen an?

Ziel des Kurses ist eine ganzheitliche Analyse des zu präsentierenden Unternehmensportfolios und die optimale Umsetzung in ein Positionierungskonzept.

Themen:

- Analyse des Marktes und Einstufung des Unternehmens
- Analyse des eigenen Unternehmens
- Darstellung und Erkennen von Alleinstellungsmerkmalen
- Optimale Unternehmenspräsentation
- Aufbereitung von Unternehmensdaten für die Präsentation
- Gesprächsvorbereitung und Gesprächsführung
- Motive und Daten für die Positionierung

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

08.-09.05.2014
16.-17.07.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.428,- Euro

Fachkurs

Effizientes Marketing und erfolgreicher Vertrieb

Wie Medizinprodukte sicher ihre Kunden finden

Inhalte:

Gutes, systematisches Marketing und Vertrieb für Medizinprodukte ist jeweils individuell zu betrachten – so wie die Medizinprodukte-Branche aus vielen kleinen Teilbranchen besteht.
Wir geben Ihrem Unternehmen mehr Sicherheit Auftragsschwankungen zu kompensieren und vermitteln Ihnen einen Überblick über die vielfältigen Möglichkeiten, Ihre Produkte auf dem Gesundheitsmarkt erfolgreich zu vermarkten. Wie funktioniert die Beschaffung im Krankenhaus? Welche Vertriebskanäle sind möglich? Wer entscheidet über neue Anschaffungen? Wie gestalte ich ein effektives Marketing? Wie gestalte ich den Kontakt zu meinem Kunden?
Sie erhalten Hilfestellungen zu diesen Fragen und lernen Produkte richtig im Markt zu präsentieren.
Ergänzend erläutern wir Möglichkeiten die Positionierung Ihres Unternehmens als Marke zu stärken und Sie erfahren zielführende Werbestrategien einzusetzen, sowie erfolgreiche Kommunikations- und Vertriebskonzepte zu entwickeln.

Themen Marketing und Vertrieb:

- Struktur des Gesundheitswesens
- Gesetzliche Grundlagen
- Überblick zum Medizinproduktegesetz
- Erfolgreiches Marketing für Medizinprodukte
- Marktüberblick über Medizinprodukte
- Marktwachstum – Treiber und Hemmnisse
- Marktanalyse für Medizinprodukte
- Marktcharakterisierung
- Marktsegmentierung
- Marketingziele
- Zielabstimmung
- SWOT-Analyse für Medizinprodukthersteller
- Marketingstrategie
- Innovationsmanagement
- Markteinführung
- Konzept, Einführungs-, Wachstums- und Reifephase
- Beschaffungswesen im Krankenhaus
- Entscheider identifizieren
- Verkauf von Medizinprodukten

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie.

Fachkurs

Was der Kunde und Gesetzgeber wünscht?

Kundenanforderungen, Medizinproduktegesetz (MPG) und Zulassung von Medizinprodukten

Inhalt:

Medizintechnikunternehmen und deren Zulieferer müssen strikte gesetzliche Auflagen erfüllen. Grundlage dafür ist das Medizinproduktgesetz. Für alle Beteiligten ist ein umfangreiches Wissen zu regelkonformen Verhalten essentiell, ebenso eine sehr gute Kenntnis der Anforderungen der Kunden. In diesem Seminar werden die Teilnehmer mit den spezifischen Anforderungen von Kunden und den Grundlagen des Medizinproduktegesetzes, vertraut gemacht. Sie erhalten zudem umfangreiche Informationen über die allgemeinen und spezifischen Anforderungen des Marktes an die Hersteller um Medizinprodukte zulassen zu können. Unser Seminar vermittelt Ihnen in verständlicher Form und unter Berücksichtigung aktueller Regularien, wie Sie am schnellsten den Weg durch den regulatorischen „Dschungel“ finden.

Themen:

- Struktur der Branche und Befindlichkeiten
- Anforderungen von Kunden
- Überblick zum Medizinproduktegesetz (MPG)
- Unterscheidung MPG – AMG
- Kombinationsprodukte
- Anforderungen der OEMs an den Lieferanten
- Grundlagen Risikomanagement ISO 14971
- Grundlagen Produktion von Medizinprodukten ISO 13485
- Dokumentation
- Rückverfolgbarkeit, Traceability
- Sauberkeit, Hygiene
- Konformitätsbewertungsverfahren, CE-Zertifizierung
- Risikoklassen der Medizinprodukte
- Anhang IX MPG
- Risikoklassifizierung
- Risikomanagement
- Klinische Bewertung, klinische Prüfung
- Klinische Daten für die Erstellung der klinischen Bewertung richtig nutzen
- Erfahrungsaustausch

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

03.-04.04.2014
16.-17.04.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.428,- Euro

Termine:

04.-05.12.2014
08.-09.10.2015

18 Seminarstunden

Tag 1:
09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2:
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

1.208,- Euro

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

Fachkurs

Qualitätsmanagement - DIN ISO 13485 & ISO 14971

Normgerechte Produktion und Entwicklung in der Medizintechnik

Inhalt:

Für die Herstellung von Medizinprodukten werden für deren Entwicklung und Produktion spezielle Anforderungen gestellt. In dem Fachkurs wird gezeigt, wie Sie die Umsetzung der Inhalte aus ISO 13485 und ISO 14971 in der Praxis realisieren können.
Sie lernen, wie Sie die ISO 13485 und die ISO 14971 optimal in Ihr bestehendes Qualitätsmanagementsystem und Ihre Prozesse integrieren können. Um im Wettbewerb bestehen zu können, ist es zudem notwendig das Unternehmen stets weiter zu entwickeln und zu verbessern.
In diesem Fachkurs erläutern wir unterschiedliche Möglichkeiten den kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Ihrem Unternehmen zu unterstützen. Der Kurs eignet sich nicht nur für Unternehmen, die bereits nach den beiden Normen zertifiziert sind, sondern richtet sich auch an Medizinprodukteheersteller und Zulieferer, die vor der Einführung der Qualitätsmanagementsysteme stehen.

Themen:

- Einführung in die DIN ISO 13485
- Einführung in die DIN ISO 14971
- Basiswissen über Gliederung, Inhalt, Anwendungsbereiche und Ausschlüsse nach der ISO 13485
- Grundlegende Anforderungen des Risikomanagements nach der ISO 14971
- Risikoanalyse auf Basis der neuen Anforderungen
- Der Risikomanagementbericht
- Die Marktbeobachtung
- Überblick über die europäischen und deutschen Richtlinien des MPG
- Spezielle Anforderungen an Herstellung, Vertrieb und Import / Export des Medizinproduktes
- Verantwortlichkeiten und Pflichten der Hersteller, Händler und Importeure
- Bestimmen der Schnittstellen zu Betreibern und Konsumenten von Medizinprodukten
- Ausrichtung aller Tätigkeiten auf den Kunden
- Dezentrale, kundenorientierte Strukturen
- Konzentration auf die eigenen Stärken
- Einstellungs- und Kulturwandel im Unternehmen
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Ständige Verbesserung der Qualität
- Interne Kundenorientierung als Unternehmensleitbild
- Optimierte Produktion, Kaizen, KVP, Lean Management, Materialeffizienz

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma

Termine:

28.11.2014
10.12.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- Euro

Inhalt:

Vor dem Hintergrund eines sich ständig beschleunigenden technologischen Fortschritts in den Healthcare-Branchen, einer Verkürzung der Produktlebenszyklen und stark umkämpfter Märkte besteht eine der zentralen Herausforderungen darin, Veränderungen im Markt und Unternehmensumfeld, sowie neue technologische Herausforderungen frühzeitig zu erkennen und in eigene Innovationen zu verwandeln.

Erfahren Sie, wie das gesamte Unternehmen in die Generierung von neuen und innovativen Ideen eingebunden werden kann und welche Faktoren für ein effektives Innovationsmanagement wichtig sind.

Ein optimales Innovationsmanagement ebnet den Weg für zukünftige Entwicklungen und trägt so maßgeblich zu Ihrem Markterfolg bei. Schaffen Sie sich und Ihrer Firma einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung und heben Sie sich durch Ihre Innovationen von der Konkurrenz ab.

Themen:

- Steigerung der Innovationsfähigkeit im Unternehmen
- Institutionalisierung von technologieorientiertem Innovationsmanagement
- Entwicklung von fokussierten Innovations- und Technologiestrategien
- Innovationsmanagement institutionalisieren - den Zufall multiplizieren
- Erfolgsfaktoren einer Innovationskultur
- Open Innovation – Interdisziplinäres Innovationsmanagement
- Der Innovationsmanager: Aufgaben, Anforderungen, Verantwortungen
- Innovation organisatorisch verankern
- Von der Intuition zur verlässlichen Entscheidung – die richtigen Innovationsprojekte durchlassen
- Kundenbedürfnisse und Markttrends systematisch erkennen und verstehen
- Der Weg zu neuen Ideen
- Innovationsprojekte generieren

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:

26.05.2014
24.09.2015

3 Seminarstunden

16:00 -19:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt.

328,- Euro

Fachkurs

Regulatory Affairs - Update

Aktuelle und zukünftige Änderungen im Medizinproduktegesetz

Inhalt:

Im Bereich der Regularien und Normen kommt es immer wieder zu Änderungen. Auch beim Medizinproduktegesetz liegt seit Oktober 2012 eine Aktualisierung vor. Zudem sind Entwürfe für einen neue Gesetzgebung für Medizinprodukte in der EU-Ländern geplant. Bleiben Sie informiert und lassen Sie sich die aktuellen Änderungen in diesem spezifischen Fachkurs erläutern. So werden Sie optimal auf die neuen Anforderungen, wie zum Beispiel die Neuerungen bei der Risikobewertung von Medizinprodukten oder der Klinischen Prüfungen und Bewertungen vorbereitet. Außerdem gibt der Kurs einen Einblick über mögliche zukünftige Entwicklungen des Medizinproduktegesetzes auf politischer Ebene.

Themen:

- Das Medizinproduktegesetz
- Erweiterung des Geltungsbereich für Medizinprodukte
- Neue behördliche Strukturen und die Koordinierungsgruppe
- Inverkehrbringen: die qualifizierte Person und der bevollmächtigte Vertreter
- Eindeutige Rückverfolgbarkeit – UDI
- Europäische Datenbank – EUDAMED

Termine:

27.05.2014
25.09.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt.

658,- Euro

Fachkurs

Das Arzneimittelgesetz

Normen und Regularien im Pharmamarkt

Inhalt:

Bewegt man sich im Pharmamarkt, so tritt man in Kontakt mit ständig wechselnden Regularien und strengen Auflagen. Der Kurs vermittelt Ihnen einen strukturierten Einblick in alle wichtigen Details, Voraussetzungen, Normen und Regularien der pharmazeutischen Industrie und unterstützt Sie dabei, die branchenspezifischen Anforderungen erfolgreich umzusetzen. Sie lernen in diesem Kurs wie Sie deren Implementierung im Unternehmen optimal ausführen.

Themen:

- Regulatory Affairs
- Arzneimittelgesetz (AMG) und Arzneimittelrichtlinien
- Zulassung und Registrierung von Arzneimitteln
- Food and Drug Administration (FDA)
- Good Manifacturing Practise (GMP)
- Klinische Studien

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Fachkurs

Neue Chancen in neuen Märkten

Der Exportmarkt: Arabien, BRIC-Staaten, Nordamerika

Inhalt:

Der Exportmarkt für Medizinprodukte bietet für Unternehmen aus Deutschland ein interessantes Geschäftsfeld. Der Bedarf an medizinischer Versorgung nimmt mit der demographischen Entwicklung der Gesellschaft, dem höheren Lebensstandard und dem technischen Fortschritt zu. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen, die in Europa erfolgreich sind bieten sich die Exportmärkte an. Wichtig ist es jedoch die Mentalitäten und die Regularien des jeweiligen Landes zu kennen und zu beachten, um in anderen Ländern erfolgreich zu sein.

Der Markt der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China):

Die BRIC-Staaten weisen ein starkes Wachstum auf und haben bereits eine Bevölkerungsschicht, die hochwertige medizinische Versorgung fordert. Alle BRIC-Staaten können gerade in den letzten Jahren eine starke Entwicklung vorweisen. Erfahren Sie welche Eintrittschancen und Eintrittsbarrieren bestehen und welche Regularien zu beachten sind.

Der nordamerikanische Markt (Fokus USA):

Dieser Kurs wird spezifisch auf Nordamerika eingehen und Ihnen diesen größten Einzelmarkt für Medizinprodukte vorstellen. Sie erhalten einen Überblick über die dortige Situation und das amerikanische Gesundheitswesen. Nützliche Tipps, Strategien und Hintergrundwissen werden Ihnen den Eintritt in den US-Markt erleichtern, ebenso wie ein Überblick zur Food and Drug Administration (FDA).

Der arabische Markt (Fokus VAE):

Der arabische Markt wächst in der jüngsten Vergangenheit rasant und gewinnt zunehmend an Bedeutung, gerade die Investitionen in das Gesundheitswesen steigen dort enorm. Am Beispiel der Vereinigten Arabischen Emirate werden wir Ihnen Besonderheiten und Regularien, die bei einem Markteintritt beachtet werden müssen, vorstellen. Ein weiterer Fokus liegt auf Mentalität und Kultur des Landes, deren Kenntnis für eine erfolgreiche, internationale Zusammenarbeit von erheblichem Vorteil ist.

Themen:

- Marktüberblick und Markteintritt
- Mentalität und Kultur
- Regularien
- Kunden und Messe
- Aufbau und Anforderungen des Gesundheitswesens
- Zulassungsverfahren & Produkthaftung

Alle 3 Kurse:
823,- Euro

Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie

Termine:
27.11.2014
25.03.2015

8 Seminarstunden
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt
328,- Euro

Hinweis: "Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma" am 28.11.2014 und 10.12.2015

Termine:
09.01.2014
20.05.2015

8 Seminarstunden
09:00 - 16:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt
328,- Euro

Termine:
16.07.2014
21.01.2015

8 Seminarstunden

09:00 - 17:00 Uhr

Preis:
zzgl. MwSt
328,- Euro

Hinweis: "Anwendung und Einkauf von Medizinprodukten und Medizintechnik in der Klinik" am 06.02.2014 und 09.07.2015

IN HOUSE EDUCATION
senetics healthcare academy

Termine und Preise auf Anfrage.

Sprechen Sie uns bitte an. Für Sie erstellen wir gerne ein unverbindliches Angebot für Ihre Inhouse-Schulung.

senetics® Dr. Wolfgang Sening

Individuelles Schulungsprogramm

Inhouse Schulungen in Ihrem Unternehmen

Inhalt:

Neben den Kursen der Healthcare-Akademie bieten wir Ihnen auch Inhouse-Schulungen an. Inhouse-Trainings sind eine besonders effektive und wirtschaftliche Form Ihre Mitarbeiter zu qualifizieren. Nach vorheriger Analyse konzipieren wir - gemeinsam mit Ihnen - Einzelseminare oder komplette Schulungsprogramme. Diese orientieren sich ausschließlich an den Zielen und Umfeldbedingungen Ihres Unternehmens, Ihrem unternehmerischen Qualifizierungsbedarf und der Teilnehmerstruktur. Dabei können Sie Themen aus unserem breiten Spektrum an Weiterbildungen wählen oder individuelle Schulungen buchen.

Ablauf:

Ziel- und Bedarfsanalyse:
Seminare, Workshops, komplette Qualifizierungsmaßnahmen, Coachings

Entwicklung eines maßgeschneiderten Weiterbildungsprogrammes:
Unternehmensspezifisch, individuell und transparent

Definition der Qualifizierungsinhalte:
Unternehmensspezifische Konzeption der Schulungsagenda

Abstimmung der Trainingsmaßnahme:
Zwischen Ihnen und der senetics Healthcare- Akademie

Feinabstimmung nach Auftragserteilung:
Inhalte, Gruppengröße, Schulungszeiten und -ort

Durchführung des Inhouse Trainings:
Teilnehmerorientiert und praxisnah

Ihre Vorteile:

- Die Schulungen sind auf Ihre Unternehmensziele und Vorkenntnisse Ihrer Mitarbeiter abgestimmt
- Die Konzeption und Durchführung Ihrer Seminare liegt in einer Hand, dies ergibt maximale Effizienz und durchgängige Qualität
- Hohe Wirtschaftlichkeit durch Zeitersparnis und geringe Kosten pro Teilnehmer
- Sie bestimmen die Qualifizierungsschwerpunkte und das Thema
- Ihr Team erhält gleichzeitig einen einheitlichen Wissenstand
- Sie wählen Veranstaltungsort- und Zeit, sowie die Gruppenzusammensetzung
- Die Inhouse-Schulungen verringern die Teilnahmegebühr pro Mitarbeiter
- Die Schulungen finden bei Ihnen, oder betriebsnah statt
- Termine am Abend oder am Wochenende sind möglich
- Das Gemeinsame Lernen und Trainieren im Team stärkt das Zusammengehörigkeitsgefühl

Messeprogramm

Ausstellung auf dem Gemeinschaftstand

Besuchen Sie internationale Messen im Bereich Medizinprodukte

Gemeinschaftsstände und Industrievertretung:

senetics betreibt professionelles Messemanagement in der Medizintechnik. Gerne sind Sie eingeladen sich bei unserem Messeprogramm zu beteiligen. Sie würden z.B. gerne auf der Arab Health präsent sein, jedoch schrecken Sie vor den Kosten und dem Personalaufwand zurück? Über unseren NeZuMed-Gemeinschaftsstand können Sie sich bereits **ab 600,- €** auf der Messe präsentieren. Dabei können Sie verschiedene Module wählen. Gerne übernehmen wir Ihre Industrievertretung "vor Ort" - Sie brauchen kein Personal zu entsenden. Dies gilt für alle unsere Messen und Beteiligungen. Inklusive ist bei allen Paketen das komplette Messemanagement, Catering für Gäste, Getränke, eigener Messeevent, eigene Standbroschüre, Gemeinschaftsbereich mit Tischen und vieles mehr.

Messepakete:

Trade Fair Small, Trade Fair Medium, Trade Fair Maxi, Trade Fair Exclusive:
Sie stellen jeweils als Partner auf dem Gemeinschaftsstand aus (oder Industrievertretung durch senetics) und haben einen eigenen Bereich (je Paket zw. 1 qm, 3 qm, 6 qm, 12 qm oder mehr), den Sie selbst gestalten können.

Folgende Messen sind avisiert:

Arab Health, Dubai, VAE
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

MedTec, Stuttgart, Deutschland
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

World MedTech Forum, Luzern, Schweiz
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

Expomed, Istanbul, Türkei
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

Compamed, Düsseldorf, Deutschland
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

Melanie Huml besucht uns auf der Arab Health 2013
(Staatsministerin im Bayer. StMUG.)

Katja Hessel und Daniel Bahr auf der Arab Health 2012
(Bundesminister für Gesundheit)

Kooperationskongress Medizintechnik, Erlangen, Deutschland
Eigene Begleitausstellung

Medizin Innovativ, Nürnberg, Deutschland
Gemeinschaftsstand und Industrie-Repräsentanz

Bitte kontaktieren Sie uns bei Interesse an einer Ausstellungsfläche!
09131-9201201 - info@senetics.de

Kongress
Fachtagung

Termine:

Fachtagung

14.10.2014
12.05.2015

Kongress

26.& 27.03.2014

Sie haben Interesse an einer Teilnahme? Rufen Sie uns gerne an, wir freuen uns auf Sie:

Tel.: 09131-9201201

Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Kongresse und Fachsymposien von senetics

Vorankündigung Kooperationskongress Medizintechnik 2014

"Innovationen aus Wissenschaft und Zulieferindustrie für die Medizintechnik"

26. & 27.03.2014 in Erlangen
Mit begleitender Fachausstellung, ca. 50 Aussteller. Sie sind herzlich eingeladen sich zu beteiligen, sowohl als Teilnehmer, Aussteller, Sponsor, als auch als Referent.

Vorankündigung Fachsymposium 2014 in Kooperation mit

Vogel Business Media
DeviceMed PROCESS

"MedTech meets Pharma"

14.10.2014
Mit begleitender Fachausstellung, ca. 20 Aussteller. Sie sind herzlich eingeladen sich zu beteiligen, sowohl als Teilnehmer, Aussteller, Sponsor, als auch als Referent.

Vorankündigung Fachtagung 2015

"Innovationen in der Medizintechnik"

12.05.2015 in Bayreuth
Mit begleitender Fachausstellung, ca. 20 Aussteller. Sie sind herzlich eingeladen sich zu beteiligen, sowohl als Teilnehmer, Aussteller, Sponsor, als auch als Referent.

Rückblick unserer Veranstaltungen 2012 und 2013

Arab Health
Dubai, 2012

MedTec
Stuttgart, 2012

MEDICA
Düsseldorf, 2012

MedTec
Stuttgart 2013

Rückblick senetics Innovation-Award 2013

20. März 2013 in Bayreuth, Fachtagung "Innovationen in der Medizintechnik"

1. Platz "Bester Zulieferer"
Hofmann GmbH

1. Platz: "Innovativste Produktidee"
Protze GmbH

1. Platz: "Innovativstes Produkt"
Fachhochschule St. Pölten GmbH

Auszeichnung

Der "senetics Innovation-Award" in Kooperation mit dem Netzwerk NeZuMed

Die Auszeichnung für Innovationen im Healthcare-Sektor:

senetics fördert und unterstützt die Innovationsfähigkeit von Instituten und Unternehmen der Medizintechnik-, Pharma und Biotechnologie-Branchen. Im Jahr 2012 wurde beim „Kooperationskongress Medizintechnik 2012“ das erste Mal der „senetics Innovation-Award“ im Bereich innovativste Produktidee vergeben. In 3 Preiskategorien vergibt die Fachjury die Auszeichnungen auch 2014 und 2015.

Preiskategorien:

1. **Innovativste Produktidee oder Patent im Healthcare-Bereich**
   (noch nicht am Markt)
2. **Innovativstes Produkt im Healthcare-Bereich**
   (nicht länger als 18 Monate am Markt)
3. **Bester Zulieferer oder Dienstleister im Healthcare-Bereich**

Wer kann sich bewerben?
Für den „senetics Innovations-Award“ können sich alle Einzelpersonen, Institute und Unternehmen der „Healthcare-Branchen“ bewerben.

Wie können Sie sich bewerben?
Die Bewerbungsunterlagen können Sie bei uns anfordern.

Wie werden die Preisträger ausgewählt?
Alle eingereichten Bewerbungen werden von einer Jury - aus fachkundigen Experten - gesichtet und bewertet. Teilnehmer, die unter die Auswahl der besten 10 der jeweiligen Kategorie gelangen, werden schriftlich informiert.

Wo und wann erfolgt die Preisverleihung?
Die Übergabe des „senetics Innovations-Award“ erfolgt im Rahmen von Fachveranstaltung im festlichen Rahmen für jede Kategorie. Es werden jeweils die Plätze 1-3 ausgezeichnet.

„senetics Innovations-Award“ 2014 und 2015:
Die Preisverleihung erfolgt am 27.03.2014 beim „Kooperationskongress Medizintechnik 2014“ und bei der Fachtagung am 12.05.2015 (Siehe Seite 35).

Ihr Vorteile:
1. Die Ausgezeichneten erhalten eine repräsentative Trophäe, eine Urkunde und Materialien zur Verwendung der Auszeichnung für das eigene Marketing.
2. Über die Gewinner und Ausgezeichneten berichtet senetics und NeZuMed auf den Webseiten und in allen Newslettern und Beiträgen.
3. Alle Gewinner werden mit einem Poster auf Messen, z.B. der MedTec, der Medica und der Arab Health einem internationalem Publikum präsentiert.

Award Innovation

Termine:

Preisverleihungen:

27.03.2014
12.05.2015

Sie haben Interesse an einer Teilnahme? Rufen Sie uns gerne an, wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

Tel.: 09131-9201201
E-Mail:
info@senetics.de

Annahmeschluss für den Award 2014:
28.02.2014

Annahmeschluss für den Award 2015:
28.02.2015

Schlau geschult und clever gespart!

Ihre Vorteilspakete als Teilnehmer und Unternehmen

Anmeldung

Anmeldebedingungen:

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit Hinweisen zur Veranstaltung, sowie die Rechnung. Die Stornierung Ihrer Anmeldung ist bis zu 10 Werktage vor Einzelkursbeginn möglich. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist die gesamte Gebühr zu entrichten. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist nach Absprache möglich.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt und richtet sich nach dem Eingang der Anmeldungen. senetics behält sich vor, Programmänderungen vorzunehmen und ist berechtigt, eine Veranstaltung aus besonderen Gründen abzusagen.

Bereits geleistete Teilnahmegebühren werden dann erstattet. Es besteht kein Anspruch des Teilnehmers auf Ersatz von eventuell anfallenden Stornierungs- oder Umbuchungsgebühren für vom Teilnehmer gebuchte Transport- und Übernachtungsmöglichkeiten.

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer von 19%.

Ihre Vorteile

Ermäßigungen:

- Buchen mindestens 2 Personen eines Unternehmens einen Kurs und nehmen teil, sparen Sie je 10% Teilnahmegebühr.

- senetics-Kunden erhalten eine Ermäßigung (bitte rufen Sie uns an).

- Netzwerkpartner des Netzwerkes NezuMed erhalten eine Ermäßigung (bitte rufen Sie uns an).

- Buchen Sie als Unternehmen 10 ganztägige Schulungstage und nehmen teil, so erhalten Sie eine Schulung nach Ihrer Wahl (max. 2 Tage) gratis (Bestellen Sie dazu einfach unser Bonusheft).

- Buchen Sie als Einzelperson 5 ganztägige Schulungstage und nehmen teil, so erhalten Sie einen hochwertigen 10.1" Tablet-PC mit kapazitiven Display und umfangreicher Ausstattung (Bestellen Sie dazu einfach unser Bonusheft).

- Sonderpreise für Schulungspakete entnehmen Sie bitte den jeweiligen Kursseiten.

Eine Kombination von Ermäßigungen ist nur nach Rücksprache mit senetics möglich.

Bitte kontaktieren Sie uns zu Ihren individuellen Konditionen!

09131-9201201 oder info@senetics.de

Anmeldeformular Fax: +49 (0) 9131 - 9 201 202

Kurse 2014/2015		Datum
Biologie und Medizin für Nichtmediziner Grundlagen	☐	
Biologie und Medizin für Nichtmediziner Aufbaukurs	☐	
Biologie und Medizin für Nichtmediziner Expert I	☐	
Biologie und Medizin für Nichtmediziner Expert II	☐	
Zulieferer in der Medizintechnik	☐	
Qualifizierung und Identifikation von innovativen Zulieferern in der Medizintechnik	☐	
Medizinprodukte und Pharmamarkt, ein Marktüberblick für Quereinsteiger und Berufsanfänger	☐	
RFID (Radio Frequency Identification) im Gesundheitswesen und der Medizintechnik	☐	
Keime und Pathogene im Reinraum vermeiden	☐	
Erfolgreich im Abrechnungsdschungel Gesundheitswirtschaft, wichtige Player und Vergütung	☐	
Von der Idee zum Medizinprodukt - Normenkonforme Entwicklung & Usability-Design	☐	
Das Medizinprodukt in der Klinik - Anwendung und Einkauf von Medizinprodukten	☐	
Medical- and Business-English for Medical and Pharmaceutical Industry	☐	
Erfolgreich durch Verhaltensbiologie Mehr Kunden, motiviertere Mitarbeiter und mehr Gewinn	☐	
senetics Team-Building - "Mit meinem Team zum Erfolg"	☐	
Intellectual Property (IP) in MedTech und Pharma - Patentrecherche, Patentschutz und IP für die Medizin	☐	
Produktmanager für Medizinprodukte (SeAk) - Zertifikatslehrgang der senetics Akademie	☐	
Medizinprodukteberater nach MPG & §31 (SeAk) - Zertifikatskurs der senetics Akademie	☐	
Der Fachwirt für Biomedizinische Technik (SeAK) - Zertifikatslehrgang der senetics Akademie	☐	
Erfolgreich technische Projekte präsentieren	☐	
Marktorientierte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit - Gezielte und intelligente Kundenansprache in der MedTech und Pharma	☐	
Optimierte Kommunikation in der Produktion	☐	
Erfolgreiche Positionierung in der Medizintechnik	☐	
Effizientes Marketing und erfolgreicher Vertrieb - Wie Medizinprodukte sicher ihre Kunden finden	☐	
Was der Kunde und Gesetzgeber wünscht? Kundenanforderungen, Medizinproduktegesetz (MPG) und Zulassung von Medizinprodukten	☐	
Qualitätsmanagement - DIN ISO 13485 & ISO 14971 - Normgerechte Produktion und Entwicklung in der Medizintechnik	☐	
Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma	☐	
Regulatory Affairs - Update - Aktuelle und zukünftige Änderungen im Medizinproduktegesetz	☐	
Das Arzneimittelgesetz - Normen und Regularien im Pharmamarkt	☐	
Der Markt der BRIC-Staaten für Medizinprodukte	☐	
Der nordamerikanische Markt für Medizinprodukte	☐	
Der arabische Markt (Fokus VAE)	☐	

Anmeldebedingungen wie auf Seite 37 beschrieben, alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MWSt..

Name, Vorname _____ Straße _____

Funktion _____ PLZ, Ort _____

Firma _____ Telefon _____

Unterschrift _____ E-Mail _____

©senetics 2014

senetics®
Dr. Wolfgang Sening

www.senetics.de

senetics healthcare Dr. Wolfgang Sening - senetics healthcare group GmbH & Co. KG

Akademie - Auftragsentwicklung - Beratung - Kommunikationsagentur - Personalagentur

Henkestrasse 91
91052 Erlangen
Deutschland

Telefon: +49 - 9131 - 9 201 201
Telefax: +49 - 9131 - 9 201 202

E-Mail: info@senetics.de
http://www.senetics.de

senetics healthcare group

- Auftragsforschung & Auftragsentwicklung
- Innovationsberatung für die MedTech-und Zulieferindustrie
- Marktanalysen und Marktforschung für die Healthcare-Industrie
- Beratung zur Zulassung, Klinischen Bewertung und Gesundheitsökonomischen Studie
- Unterstützung im Bereich AMG, MPG, ISO 14971 und ISO 13485
- Etablierung einer hygienischen, keimfreien Fertigung: senetics „Rein“-Raum A+
- Unterstützung beim Marketing und Vertrieb von Medizinprodukten
- Etablierung eines fundierten Kommunikationskonzeptes für Unternehmen
- Schulungen zu AMG, MPG, Regularien, Biologie & Medizin, Zulieferer MedTech
- Beratung und Unterstützung bei der Gewinnung von Fachpersonal

Namhafte internationale Unternehmen vertrauen auf unsere Expertise!

NeZuMed
Netzwerk für innovative Zulieferer in der Medizintechnik

Gefördert durch Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

impulse ZIM für wachstum Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

NeZuMed - Netzwerk für innovative Zulieferer in der Medizintechnik
http://www.nezumed.de

©senetics 2014