Medical Affairs ontwikkelprogramma

Een overzicht van mogelijke onderwerpen voor een programma op maat, à la carte

Ontwikkelen binnen Medical Affairs

De rol van Medical Affairs verandert snel. Van medisch-wetenschappelijk expert groeit de medic steeds meer naar een strategische partner: binnen het brand team, richting ziekenhuizen en in de samenwerking met stakeholders. Ons aanbod helpt je om die strategie te vertalen naar impact in de dagelijkse praktijk.

Hieronder vind je een overzicht van mogelijke onderwerpen. Je kiest wat aansluit bij jouw leervraag; alle onderwerpen zijn los in te zetten en vrij te combineren tot een persoonlijk programma. De omvang van het programma stemmen we af op de keuzes en wensen van de deelnemer(s), en op hun voorkennis en ervaring.

Vragen waarop dit programma antwoord geeft

- Wat is de rol van Medical Affairs vandaag en morgen, en hoe positioneer ik mij daarin?
- Hoe maak ik als medical professional het verschil binnen het brand team, en hoe vertaal ik medical insights naar het brandplan?
- Hoe werkt de financiering en vergoeding van zorg, en waar kan medical bijdragen aan market access?
- Hoe is een ziekenhuis georganiseerd, wie beslist er mee, en waar voegt mijn bijdrage het meeste toe?
- Hoe bouw ik duurzame, waardevolle relaties op met experts en KOL's?
- Hoe maak ik de waarde van een behandeling voor de patiënt zichtbaar en meetbaar?
- Welke medische activiteiten kan ik zelf initiëren, hoe onderbouw ik ze met een business case, en hoe meet ik het succes?
- Hoe leid ik medische projecten van idee tot resultaat, ook zonder formele macht?
- Hoe stem ik mijn communicatie af op verschillende gesprekspartners, intern en extern?
- Hoe zorg ik dat het geleerde blijvend landt in mijn dagelijkse praktijk?

Strategische kennis van Medical Affairs

Deze thema's geven je een diepgaand begrip van de veranderende rol van Medical Affairs en helpen je strategie te vertalen naar effectief handelen in de praktijk.

De rol van Medical Affairs en strategische bijdrage

- Medical Affairs en de MSL-rol: trends, transities en verantwoordelijkheden
- De verbinding tussen het medical plan en de brand strategy
- Interne stakeholders en cross-functionele samenwerking

Waarde creëren voor de arts: brandplan, key account plan en medical plan

Hoe creëer je vanuit medical waarde voor de arts, in lijn met de brand strategy?

- Inleiding in het brandplan

Smelt Academy is a trademark of Smelt Werving & Selectie B.V. All agreements and assignments and the performance thereof are subject to the Smelt General Conditions, which are deposited with the Chamber of Commerce.

- Vorming van de brand strategy
- Het strategisch key account plan
- De verbinding tussen het brandplan, medical plan en account plan
- Hoe draag ik vanuit medical bij aan de optimalisatie van het brandplan: medical insights

Financiering en vergoeding van zorg

- Een totaalbeeld van zorgfinanciering in Nederland: geldstromen en verdeling
- Belangrijke stakeholders en hun invloed
- Vergoedingsprocessen en dossiers
- De bijdrage van medical aan market access en medische strategie
- Ziekenhuisbekostiging: hoe wordt een ziekenhuis gefinancierd, en welke rol spelen zorgverzekeraars en de zorginkoop?
- DBC-zorgproducten: opbouw en registratie, en de impact van jouw product: hoe past het binnen de DBC en wat betekent het voor de bekostiging en het budget van het ziekenhuis?
- Add-ons en de financiering van (dure) geneesmiddelen binnen het ziekenhuisbudget

Ziekenhuizen, experts en samenwerking met de DMU

- Structuur, functies en besluitvorming in het ziekenhuis
- Stakeholder mapping en DMU-analyse
- Partnerships opbouwen en strategisch afstemmen
- Patiëntfocus en samenwerking met klinische experts
- Hoe financiële afwegingen en budgetten meewegen in de besluitvorming binnen het ziekenhuis

Value-Based Healthcare

- Principes van VBHC en toepassing in de praktijk
- VBHC verankeren in de medische strategie
- Waarde meten en aantonen

Data, medical tactics en projectmanagement

- Data-gedreven inzichten, KPI's en uitkomsten
- Medische projecten plannen en uitvoeren
- Risicoanalyse, rolduidelijkheid en teamontwikkeling
- Strategie vertalen naar de dagelijkse praktijk

De medical business case

- Een medical business case opbouwen
- Anticiperen op de benodigde informatie
- Verwachtingen managen
- Hoe past het project bij de klant én in de eigen organisatie?
- Samenhang met andere projecten, intern en extern
- De business case overtuigend presenteren aan het MT

Managing medical tactics

Van medical plan naar concrete, meetbare activiteiten in het veld.

- Medische strategie vertalen naar tactieken en activiteiten
- Prioriteren: welke tactieken leveren de meeste waarde op voor arts en patiënt?
- Planning, budget en afstemming met brand team en key account team
- Uitvoering en samenwerking met interne en externe stakeholders
- Impact meten met KPI's en bijsturen op basis van medical insights

Medical Affairs- en MSL-competenties

De vakinhoudelijke kerncompetenties van de MSL en medical advisor: de vaardigheden waarmee je als wetenschappelijk gesprekspartner het verschil maakt.

Wetenschappelijke data bespreken

- Een publicatie of studie kritisch lezen en op waarde schatten
- De kernboodschap vertalen naar de klinische praktijk van de arts
- Een wetenschappelijk gesprek opbouwen: van vraag tot dialoog
- Omgaan met kritische vragen en tegenstrijdige data
- Werken binnen de kaders van wet- en regelgeving en de geldende gedragscodes

Het maximale uit een congres halen

- Voorbereiding: programma-analyse, prioriteren en afspraken met experts plannen
- Tijdens het congres: gericht sessies bijwonen, insights verzamelen en contacten opbouwen
- Na het congres: rapporteren, insights delen met het team en follow-up met experts
- Het congres inzetten als onderdeel van je medical plan

Adviesraden organiseren

- Doel en vraagstelling bepalen in lijn met het medical plan
- Selectie van deelnemers en samenstelling van de adviesraad
- Voorbereiding, agenda en moderatie
- Compliance, contractering en transparantie
- Uitkomsten vertalen naar insights en concrete acties

Investigator Initiated Trials (IIT's) managen

- Wat is een IIT, en hoe verschilt het van een company-sponsored studie?
- Het proces: van aanvraag en beoordeling tot goedkeuring
- Begeleiding tijdens de studie: rollen, verantwoordelijkheden en contactmomenten
- Wet- en regelgeving en compliance
- Rechten en plichten van de sponsor, en de rol van het bedrijf dat de studie ondersteunt
- Do's & don'ts voor de sponsor en voor medical: waar ligt de grens tussen ondersteunen en sturen?
- Publicatie en het benutten van de resultaten

Introductie medische statistiek

- Basisbegrippen: p-waarde, betrouwbaarheidsinterval en power
- Studieopzetten en hun bewijskracht
- Effectmaten: relatief en absoluut risico, NNT en hazard ratio
- Valkuilen bij het interpreteren van studieresultaten
- Statistiek helder uitleggen in het gesprek met de arts

Persoonlijke effectiviteit

Naast vakkennis en vakinhoudelijke competenties bepaalt je persoonlijke effectiviteit voor een groot deel je impact: hoe je communiceert, projecten leidt en samenwerkt.

Communicatieve vaardigheden

Effectief communiceren is de basis van elke rol in Medical Affairs: met artsen, met experts en met je eigen collega's.

Basis communicatieve vaardigheden

- Een gespreksmodel: openen, doel bespreken en afsluiten
- Vragen stellen, luisteren, samenvatten en doorvragen
- Omgaan met bezwaren en weerstand
- Follow-up en het maken van vervolgafspraken
- Communicatie per telefoon en op schrift
- Lichaamstaal herkennen en de kracht van spiegelen

Effectief communiceren met de doelgroep

- Wie ben ik en hoe verhoud ik mij tot de doelgroep?
- Inzicht in persoonlijkheidsstijlen aan de hand van een herkenbaar model
- Agile communicatie: je stijl afstemmen op je gesprekspartner
- Oefenen met lastige gesprekken: afspreken en aanspreken, slecht nieuws brengen, een gunst vragen

Toegang en zichtbaarheid

- Hoe krijg ik een afspraak met een expert of KOL?
- Terugblik en vertaling naar de eigen praktijk

Praktisch medical project management

Medische projecten leiden van idee tot resultaat, met aandacht voor zowel de harde vaardigheden als de interpersoonlijke kant van projectwerk. Volgens het principe **bring your own project** werk je aan een eigen project en pas je het geleerde direct toe. Zo ontwikkel jij je vaardigheden én krijgt je project meteen een impuls.

- Algemene principes van projectmanagement en de specifieke kenmerken van medische projecten
- Projectplanning, rollen, taken en verantwoordelijkheden
- Projectleiderschap
- Risicoanalyse, monitoren en bijsturen
- Stakeholderanalyse en communicatieplan

- Beïnvloeden zonder macht
- Persoonlijk actieplan

Lean Six Sigma voor Medical Affairs

Processen slimmer en efficiënter inrichten, met meer waarde voor arts, patiënt en organisatie.

- De principes van Lean en Six Sigma: waarde, verspilling en variatie
- De DMAIC-verbetercyclus: definiëren, meten, analyseren, verbeteren en borgen
- Processen in kaart brengen en knelpunten herkennen, binnen medical en in de samenwerking met het ziekenhuis
- Werken met data om verbeteringen te onderbouwen en te meten
- Lean denken in de zorg: de patient journey als vertrekpunt
- Verbeteringen duurzaam borgen in team en organisatie

Strategisch key accountmanagement – ook van medical

- Welke rol neem je vanuit medical in cross-functioneel key accountmanagement?
- Hoe stem je intern af, en wat betekent dit voor de samenwerking intern en extern?
- De sleutel tot succes zit in de executie

Persoonlijke begeleiding en borging

Leren beklijft pas echt als het in de praktijk landt. Daarom kun je elk programma aanvullen met:

- **Field coaching:** een coach loopt met je mee in de praktijk en geeft directe feedback.
- **Individuele coachsessies:** verdieping op je persoonlijke leerdoelen of op een lopend project.
- **Persoonlijkheidsassessment:** inzicht in je eigen stijl en die van je gesprekspartners.
- **Borging met je leidinggevende:** samen leerdoelen verankeren in je ontwikkelingsplan, zodat het geleerde blijvend wordt toegepast.

Welk onderdeel past bij jouw leervraag?

Jouw leervraag	Past goed bij
Ik wil beter begrijpen welke rol Medical Affairs speelt en hoe ik strategisch bijdraag	De rol van Medical Affairs en strategische bijdrage
Ik wil mijn bijdrage aan het brand team vergroten	Brandplan, key account plan en medical plan
Ik wil beter begrijpen hoe zorg wordt gefinancierd en vergoed	Financiering en vergoeding van zorg
Ik wil effectiever samenwerken met ziekenhuizen en de DMU	Ziekenhuizen, experts en DMU · Strategisch key accountmanagement
Ik wil waarde voor de patiënt meetbaar maken	Value-Based Healthcare
Ik wil mijn ideeën onderbouwd verkocht krijgen bij het MT	De medical business case
Ik wil wetenschappelijke data overtuigend en correct bespreken	Wetenschappelijke data bespreken · Introductie medische statistiek

Jouw leervraag	Past goed bij
Ik wil meer rendement halen uit congressen en adviesraden	Het maximale uit een congres halen · Adviesraden organiseren
Ik wil IIT's goed begeleiden van aanvraag tot publicatie	Investigator Initiated Trials (IIT's) managen
Ik wil sterker staan in gesprekken met artsen en experts	Communicatieve vaardigheden
Ik wil mijn projecten beter en met meer impact leiden	Praktisch medical project management
Ik wil processen efficiënter inrichten en verbeteringen meetbaar maken	Lean Six Sigma voor Medical Affairs
Ik wil het geleerde echt toepassen in de praktijk	Field coaching en persoonlijke begeleiding

Werkwijze en volgende stap

1. **Oriënterend gesprek** – we bespreken de rol, ervaring en ambities van de deelnemer, en wat hij of zij wil bereiken.
2. **Leervraag scherpstellen** – waar relevant samen met de leidinggevende.
3. **Voorstel op maat** – een concreet programmavoorstel, inclusief planning en investering.
4. **Start en borging** – training, coaching en terugkoppeling, zodat het geleerde blijvend in het dagelijks werk landt.

De Smelt Academy selecteert haar trainers en coaches zorgvuldig, op basis van ervaring in de farmaceutische industrie, feedback van opdrachtgevers en de unieke situatie van de deelnemer.

We gaan graag met je in gesprek. Neem contact op met de Smelt Academy via training@smelt.nl of 035 543 00 21, of kijk op smelt.nl/learning-development.