

Planning for Reimbursement

Critical Success Factors for Medical Device Companies

יום שלישי 19 בפברואר 9:00-15:00 מרכז הכנסים סוראסקי בתל-השומר

מוצר מעולה ושוק צמא אין בהם די להבטחת הצלחה עסקית למכשור רפואי חדש. אבן הנגף העיקרית בדרך לשוק היא הכרה מחברות הביטוח וקבלת תשלום מהן בעבור הטיפול. הסדנא תציג אסטרטגיות להשגת שיפוי כספי (reimbursement) במספר שווקים מובילים.

9:00-13:00 - מושב ראשון

בתחילת מושב זה התכנסות רישום, קפה ועוגה

9:00-9:30 Medical Device Markets and Opportunities
Maiki Yoeli, Israel Export & International Cooperation Institute

9:30-11:00 Bringing New Medical Technologies to Market
Amir Inbar Mediclever:
- Overview of reimbursement processes and mechanisms
- The key elements of reimbursement policy: coding coverage & payment
- DRGs, APCs and Physician fee schedules established for reimbursement

11:00-11:15 Coffee Break

11:15-13:00 Step by Step Reimbursement Action Plan
Amir Inbar, Mediclever:
- Selecting target markets & identifying relevant decision makers
- Developing the value story – Highlighting the product's clinical and economic benefits compared to the available alternatives
- Educating for support – factors affecting stakeholders decisions
- Applying for reimbursement

13:00-13:45 - הפסקת צהרים (כריכים)

13:45-15:00 - מושב שני (הפסקת קפה ועוגה לפי הצורך במהלך אחה"צ)

13:45-15:00 Reimbursement Short Cuts and Intermediate Solutions
Amir Inbar, Mediclever:
- Obtaining intermediate reimbursement prior to finalizing the formal process
- Examples for shortcuts in the US and German markets

טופס הרשמה

שם פרטי: _____
שם משפחה: _____
הארגון: _____
תפקיד: _____
כתובת: _____
טלפון: _____
דוא"ל: _____
פקס: _____

דמי השתתפות 530 ₪ + מעמ.
ההשתתפות מותנית בתשלום מראש.
התשלום יתבצע בהמחאות בלבד.
לפרטים: שרה פוריה
טל 0545-720005
או באימייל
tadan1@netvision.net.il