

14.01.2018	10.00- 12.30	Reklama wyrobów medycznych do pacjentów i profesjonalistów: aktualne podejście i orzecznictwo organów administracji, tworzenie marek parasolowych, „product line extension” ryzyko re-klasyfikacji, nowoczesne technologie w reklamie wyrobów medycznych – aspekty prawne.
	13.00 - 15.30	Gwarancja, Rękojmia i odpowiedzialność wytwórcy i dystrybutora za wyrob medyczny
14.02.2019	10.00- 15.30	Komunikacja w biznesie . Niezwykła rola pytań w komunikacji.
11.03.2019	10.00- 12.30	Rejestracja wyrobów i podmiotów gospodarczych na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/746 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych do diagnostyki <i>in vitro</i> oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych
	13.00 - 15.30	Rozporządzenia (UE) 2017/745 i 2017/746: nadzór po wprowadzeniu do obrotu, obserwacja i nadzór rynku
15.04.2019	10.00- 12.30	Decyzje w organizacji - Dlaczego "dobrzy" menadżerowie popełniają nadużycia?
	13.30 - 16.00	Jak unikać błędów myślenia i redukować ryzyko w biznesie
20.05.2019	10.00- 12.30	Pozycjonowanie produktu - światowe trendy marketingowe
	13.30 - 16.00	Budowanie strategii marketingowej i wprowadzenie produktu z sukcesem na rynek
10.06.2019	10.00- 12.30	„Ciemna strona mocy” na rynku wyrobów medycznych - czyli jak konkurencja lub konsumenci mogą od strony prawnej zaszkodzić firmie medycznej? Jak „bronić się” w takiej sytuacji oraz jak przygotować organizację od strony „compliance” .
	13.00 - 15.30	Współpraca z przedstawicielami zawodów medycznych oraz podmiotami leczniczymi i organizacjami naukowymi/pacjenckimi na rynku wyrobów medycznych – jakie działania są dopuszczalne, a jakie nie? Praktyki rynkowe, relacje i uwarunkowania prawne.