



Qualifizierende Weiterbildung Medizinprodukteberater nach MPG & §31 (SeAk) Zertifikatskurs der senetics Akademie

Termine:

21.09.2017

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

Preis:

zzgl. MwSt.

658,- €

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:

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