

Esperto Universitario

Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica



tech università
tecnologica

Esperto Universitario
Medical Affairs
nell'Industria
Farmaceutica

Modalità: Online

Durata: 6 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

Ore teoriche: 600 o.

Accesso al sito web: www.techitute.com/it/medicina/specializzazione/specializzazione-medical-affairs-industria-farmaceutica

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 22

06

Titolo

pag. 30

01

Presentazione

L'emergere di nuove tecnologie, la necessità di migliorare l'efficienza e la sostenibilità hanno trasformato l'industria farmaceutica. In questo ambiente in continua evoluzione, a volte caratterizzato da incertezze in ambito sia clinico che di bilancio, le aziende del settore richiedono sempre più professionisti medici da inserire nei loro dipartimenti di *Medical Affairs*. Per questo motivo, TECH ha progettato questo corso di studi 100% online, che risponde alla pressante necessità di aggiornare le conoscenze degli specialisti in questo campo. A tal fine, TECH ha riunito il miglior team di docenti, composto da professionisti del settore con una vasta esperienza. Inoltre, questo programma include risorse multimediali di qualità, accessibili 24 ore su 24 da qualsiasi dispositivo dotato di connessione internet.



“

*Questo Esperto Universitario ti
permetterà di aggiornare rapidamente
le tue conoscenze in materia di Medical
Affairs nell'Industria Farmaceutica"*

Oggi l'industria farmaceutica si trova ad affrontare una serie di sfide che ruotano attorno all'aumento dell'aspettativa di vita delle persone, al finanziamento o all'efficacia delle procedure e alla loro influenza sulla politica dei prezzi. In questo contesto, l'innovazione sta prendendo piede anche grazie alla digitalizzazione, che ha migliorato notevolmente i processi in un settore altamente competitivo.

In questo contesto, negli ultimi anni è cresciuta la domanda dei professionisti che compongono i reparti medici di questo settore. Le loro conoscenze e capacità comunicative sono indispensabili in un'industria che spende innumerevoli risorse nello sviluppo e nella ricerca di nuovi trattamenti. Conoscere nel dettaglio gli ultimi sviluppi del Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica è l'obiettivo principale di questo Esperto Universitario progettato da TECH.

Un programma con un approccio teorico-pratico, che permetterà allo specialista in Medicina di essere aggiornato sulle diverse strutture e sul funzionamento delle multinazionali che compongono questo settore. Oltre a conoscere gli *Stakeholder*, i loro interessi, l'evoluzione delle sfide che il settore deve affrontare in termini di etica d'impresa e bioetica, nonché l'innovazione sostenibile, che fanno di questo corso di studi un'interessante presentazione degli ultimi sviluppi attraverso un team di docenti con esperienza nel settore.

A tal fine, questa istituzione accademica ha messo a disposizione materiale didattico multimediale, in cui sono state utilizzate le più recenti tecnologie applicate all'insegnamento universitario. Così, attraverso video riassuntivi, video *In Focus*, diagrammi, letture complementari e casi di studio, il professionista otterrà un aggiornamento delle proprie conoscenze più interessante e dinamico.

Questa istituzione accademica offre quindi un'eccellente opportunità a chi desidera studiare un Esperto Universitario comodamente, quando e dove vuole. È sufficiente un dispositivo elettronico con una connessione a Internet per poter visualizzare tutti i contenuti ospitati sulla piattaforma virtuale. Inoltre, il professionista ha la libertà di distribuire il carico didattico in base alle proprie esigenze, rendendo questo programma un'opzione ideale per coloro che cercano di combinare le proprie responsabilità personali con una qualifica universitaria di alto livello.

Questo **Esperto Universitario in Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ♦ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in medicina e nell'industria farmaceutica
- ♦ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche riguardo alle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ♦ Esercizi pratici con cui è possibile valutare sé stessi per migliorare l'apprendimento
- ♦ Speciale enfasi sulle metodologie innovative
- ♦ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ♦ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Iscriviti a un programma accademico pensato in modo da poter combinare le tue responsabilità personali con una specializzazione di qualità"

“

Grazie a questa specializzazione ti manterrai aggiornato sulle strategie attualmente utilizzate dai Medical Affairs nell'approccio ai diversi clienti"

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato sui Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Riduci le ore di memorizzare e di studio grazie al metodo Relearning utilizzato da TECH in tutti i suoi programmi.

Un'opzione accademica che consente di approfondire in qualsiasi momento le caratteristiche più rilevanti del Market Access.



02 Obiettivi

L'obiettivo principale di questo Esperto Universitario è quello di fornire agli specialisti le informazioni più recenti sui dipartimenti medici dell'industria farmaceutica. A tal fine, mette a disposizione dei professionisti gli strumenti didattici più innovativi, che li aggiorneranno sulla struttura e sul funzionamento dei *Medical Affairs*, sulle analisi e sulle metodologie utilizzate nella farmacoeconomia, nonché sull'adattamento e sui progressi ottenuti in questo settore grazie alla trasformazione digitale.



“

Questo Esperto Universitario ti aggiornerà sulla valutazione dell'HTA, sulla sua situazione attuale a livello mondiale e sugli sviluppi futuri"



Obiettivi generali

- ♦ Assimilare le conoscenze scientifiche e tecniche che consentiranno loro di svolgere le funzioni del dipartimento di *Medical Affairs*
- ♦ Acquisire una conoscenza approfondita del rapporto tra l'MSL e il *Medical Advisor* con il resto dei dipartimenti
- ♦ Analizzare i modelli di relazione del reparto affari medici con il resto dei dipartimenti dell'industria farmaceutica
- ♦ Fornire le competenze necessarie per migliorare il problem solving e sviluppare le competenze professionali essenziali
- ♦ Approfondire la conoscenza di nuovi progetti di valore per l'industria farmaceutica, come la metodologia *Lean* e la trasformazione digitale
- ♦ Mostrare la visione della farmacia ospedaliera come agente di collaborazione nella ricerca
- ♦ Acquisire una conoscenza approfondita degli strumenti più recenti a supporto della ricerca
- ♦ Sviluppare azioni e iniziative che migliorino i risultati sanitari, in collaborazione con i medici, il personale dell'industria e i dipartimenti sanitari
- ♦ Sviluppare competenze nella comunicazione scientifica per educare e informare altri dipartimenti e migliorare il rapporto con il medico e il paziente
- ♦ Preparare i professionisti alla lettura critica degli articoli e alla gestione delle evidenze
- ♦ Progettare strategie di leadership efficaci nei team di lavoro e con altri dipartimenti
- ♦ Specializzarsi nella risoluzione dei conflitti sul posto di lavoro
- ♦ Implementare l'intelligenza emotiva nel settore dell'industria farmaceutica
- ♦ Interpretare le priorità dell'azienda farmaceutica e costruire una cooperazione con le istituzioni sanitarie, comprendendo le competenze strategiche del dipartimento medico, nel quadro etico
- ♦ Gestire banche dati scientifiche per effettuare una revisione bibliografica e una ricerca di studi scientifici.
- ♦ Utilizzare le informazioni mediche come strategia di aggiornamento del team medico
- ♦ Specializzarsi nella comunicazione di informazioni mediche al paziente e all'operatore sanitario



Un'opportunità creata per gli infermieri che cercano un programma intensivo ed efficace con cui compiere un significativo passo avanti nella propria professione"



Obiettivi specifici

Modulo 1. L'accesso ai medicinali nel XXI secolo

- ♦ Descrivere le caratteristiche più rilevanti dell'attuale contesto in evoluzione che condizionano l'industria farmaceutica e i sistemi sanitari
- ♦ Comprendere le sfide che l'industria deve affrontare nell'innovazione di nuovi trattamenti e l'accesso al mercato dei farmaci
- ♦ Analizzare i vantaggi dei partenariati pubblico-privato per affrontare le sfide
- ♦ Identificare i diversi tipi di relazioni tra l'industria e i suoi Stakeholder e i loro diversi interessi
- ♦ Riconoscere i diversi tipi di aziende legate all'industria farmaceutica
- ♦ Simulare un sistema di regolamentazione dei farmaci
- ♦ Definire le diverse tipologie di farmaci e la loro strategia di approccio ai diversi clienti

Modulo 2. Il dipartimento di Medical Affairs

- ♦ Descrivere le caratteristiche della struttura e delle funzioni di un dipartimento di Medical Affairs
- ♦ Analizzare i modelli di relazione del reparto affari medici con il resto dei dipartimenti dell'industria farmaceutica
- ♦ Riconoscere i diversi ruoli all'interno del dipartimento di Medical Affairs
- ♦ Simulare un piano medico e un piano di prodotto
- ♦ Definire un piano di comunicazione completo
- ♦ Progettare studi di RWE
- ♦ Riconoscere l'importanza della Compliance nel dipartimento di Medical Affairs

Modulo 3. Market Access, Health Economics & Outcomes Research

- ♦ Comprendere i concetti di base della farmacoeconomia e della valutazione economica di un farmaco
- ♦ Indagare perché e per cosa viene utilizzato nel processo decisionale in materia di salute
- ♦ Riconoscere le diverse metodologie di valutazione dell'HTA
- ♦ Simulare la misurazione e la stima degli esiti sanitari
- ♦ Descrivere le caratteristiche più rilevanti del *Market Access*
- ♦ Ricreare una strategia di accesso al mercato per un medicinale
- ♦ Descrivere i diversi modelli di finanziamento dei farmaci
- ♦ Riconoscere l'importanza della misurazione dei risultati sanitari dal punto di vista dell'industria
- ♦ Riconoscere una corretta valutazione economica di un farmaco

Modulo 4. Nuovi progetti di valore nell'industria farmaceutica. Trasformazione digitale nei Medical Affairs

- ♦ Descrivere le caratteristiche più rilevanti della gestione del cambiamento nell'ambiente sanitario
- ♦ Conoscere la metodologia Lean nel settore sanitario
- ♦ Analizzare i modelli di trasformazione organizzativa
- ♦ Riconoscere la cultura organizzativa
- ♦ Simulare un cambiamento organizzativo
- ♦ Definire la trasformazione digitale nei Medical Affairs
- ♦ Riconoscere la strategia di formazione e definirne l'obiettivo
- ♦ Indagare su come misurare l'attuazione della strategia
- ♦ Valutare la strategia sulla base degli indicatori
- ♦ Definire l'*Agile Mindset*
- ♦ Utilizzare l'analisi predittiva come strumento decisionale
- ♦ Progettare un piano formativo per gli opinion leader

03

Direzione del corso

TECH ha riunito un personale di direzione e docente esperto in *Medical Affairs*, per offrire ai professionisti che accedono a questo corso di studi le informazioni più recenti e aggiornate su questo reparto dell'industria farmaceutica. La sua vasta esperienza nel settore, così come le sue conoscenze in questo campo, si riflettono nel piano di studi di questo programma, e lo specialista sarà in grado di risolvere tutti i dubbi che possono sorgere nel corso dei 6 mesi di durata di questo Esperto Universitario.



“

*Disponi di un team di gestione e di insegnamento
con una vasta esperienza professionale come
Medical Affair nell'Industria Farmaceutica"*

Direzione



Dott. Cuchí Alfaro, Miguel Ignacio

- ◆ Direttore Medico dell'Ospedale Universitario Puerta de Hierro Majadahonda
- ◆ Coordinatore Medico degli Audit Ospedalieri nel Servizio Sanitario di Madrid
- ◆ Vice dirigente dell'Ospedale Universitario Ramón y Cajal di Madrid
- ◆ Vice direttore presso l'Ospedale Universitario Ramón y Cajal di Madrid
- ◆ Laurea in Medicina

Personale docente

Dott.ssa Susanna, Gabriela

- ◆ Medical Advisor. Novartis
- ◆ MBA Pharma & Biotech, Esame Pharmaceutical Business School, Madrid
- ◆ Master in Virologia presso l'Università Complutense, Madrid
- ◆ Laurea in Medicina Veterinaria presso l'Università Complutense, Madrid

Dott.ssa Díaz Pollán, Concepción

- ◆ Senior Regulatory Affairs Specialist
- ◆ Dottorato in Chimica e Specialista in Controllo di Qualità conseguito presso l'Università Autonoma di Madrid
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università Complutense

Dott.ssa De los Santos Real, Heidi

- ◆ Responsabile della Strategia dei Prezzi e Farmacoeconomia presso Merck Spagna
- ◆ Dottorato in Farmacia conseguito presso l'Università Complutense di Madrid
- ◆ MBA in Direzione e Gestione di Industrie Farmaceutiche presso EPHOS-Università di Alcalá de Henares
- ◆ Master in Sviluppo, registrazione e regolamentazione di Farmaci nell'Unione Europea presso l'Università Autonoma di Barcellona
- ◆ Master in Regolamentazione Europea presso il Collegio dei Farmacisti di Madrid

Dott.ssa Díez Merchán, Irene

- ♦ Medical Affairs Director presso FAES Farma
- ♦ Medical Business Development Manager presso FAES Farma
- ♦ Laurea in Medicina presso l'Università Autonoma di Madrid
- ♦ Specializzazione in Reumatologia presso l'Ospedale Generale Universitario Gregorio Marañón

Dott. Lobera Mozo, Juan

- ♦ Direttore Medico e di Regolamentazione presso Ipsen Pharma Iberia
- ♦ Specialista in Microbiologia Clinica e Parassitologia presso l'Ospedale Puerta de Hierro Majadahonda
- ♦ Laurea in Medicina e Chirurgia presso l'Università della Navarra

Dott.ssa Vega Arias, Lucía

- ♦ Government Affairs, Policy & Patients Advocacy Senior Professional presso Merck Spagna
- ♦ Government Affairs Manager in Consulenza nel Settore Sanitario
- ♦ Master in Accesso e Rapporti con le Amministrazioni Sanitarie
- ♦ Laurea in Giurisprudenza, Sociologia, Scienze Politiche e Amministrative

Dott.ssa Mir Melendo, Nuria

- ♦ Direttrice medica presso il dipartimento di malattie rare di PFIZER SPAGNA
- ♦ Master in Marketing per l'Industria Farmaceutica presso Instituto de Empresa
- ♦ Specializzazione in Microbiologia Clinica e Parassitologia presso l'Ospedale Universitario Ramón y Cajal
- ♦ Laurea in Farmacia presso l'Università della Navarra

Dott. Aller Álvarez, Rubén

- ♦ Specialista in tecnologie sanitarie
- ♦ Esperto in economia circolare applicata al settore sanitario
- ♦ Membro del Consiglio di Amministrazione della Società Spagnola di Elettromedicina e Ingegneria Clinica

Dott.ssa Gómez Carballo, Natalia

- ♦ Health Economics & Market Access Manager UCB Pharma
- ♦ MBA in Industria Farmaceutica e Biotecnologie presso EPHOS
- ♦ Master in Valutazione Sanitaria e Accesso al Mercato presso l'Università Carlos II



I principali professionisti del settore si sono riuniti per offrirti le conoscenze più complete in questo campo, in modo che tu possa svilupparti con totale garanzia di successo"

04

Struttura e contenuti

Senza dubbio, i video riassuntivi di ogni argomento, i video dettagliati, i diagrammi e i casi di studio sono gli strumenti didattici più adatti per ottenere una conoscenza avanzata e intensiva dei Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica. Così, grazie a queste risorse multimediali disponibili 24 ore su 24, gli studenti potranno conoscere gli ultimi sviluppi di questi dipartimenti, la farmacoconomia e la trasformazione digitale in atto nel settore farmaceutico. Tutto questo consentirà loro di mantenersi aggiornati in questo campo in modo agile e pratico.



“

Un programma di studi con un approccio teorico-pratico che ti porterà ad aggiornarti sugli ultimi sviluppi e sui requisiti dei principali dipartimenti di Medical Affairs"

Modulo 1. L'accesso ai medicinali nel XXI secolo

- 1.1. Il ruolo dell'industria farmaceutica nella fornitura di cure nei sistemi sanitari
 - 1.1.1. Competenze fondamentali che un'amministrazione della sanità pubblica dovrebbe possedere
 - 1.1.2. Il cambiamento dei modelli di assistenza sanitaria. L'emergere di nuove tecnologie, la necessità di una maggiore efficienza e sostenibilità
 - 1.1.3. Sfide industriali innovative per lo sviluppo di trattamenti innovativi. I vantaggi della collaborazione pubblico-privato nella R+S
 - 1.1.4. Sfide di accesso al mercato dell'Industria Farmaceutica. I benefici di collaborazione pubblico-privata
- 1.2. Sfide attuali, prezzi e rimborsi
 - 1.2.1. Sfide per il Servizio Sanitario Nazionale. Aumento dell'aspettativa di vita-tempestività dei farmaci più sofisticati e gestione dell'incertezza
 - 1.2.2. Prezzi e procedura di finanziamento. Ministeri della Sanità, commissioni di prezzi, comitati consultivi per le prestazioni farmaceutiche
 - 1.2.3. Prezzi dei farmaci e politiche di determinazione dei prezzi
 - 1.2.4. Panoramica attuale del finanziamento dei farmaci innovativi. Gestione dell'incertezza
 - 1.2.5. Modelli di accesso all'innovazione e gestione dell'incertezza clinica e di bilancio da parte dell'industria farmaceutica
- 1.3. *Stakeholders* dell'industria farmaceutica I
 - 1.3.1. I differenti *Stakeholders* e relativi interessi
 - 1.3.2. Il rapporto dell'industria con i responsabili sanitari: settore pubblico e privato
 - 1.3.3. Il rapporto dell'industria con le amministrazioni pubbliche
 - 1.3.4. Rapporti con gli operatori sanitari
- 1.4. *Stakeholders* dell'industria farmaceutica II
 - 1.4.1. Il rapporto con il paziente come attore principale del contesto sanitario
 - 1.4.2. Rapporti con altri *Stakeholders*: società scientifiche, organismi professionali, gruppi professionali, gruppi di ricerca e *Lobby* e influenza, istituzioni politiche, mezzi di comunicazione
- 1.5. Tipologie di farmaci. Farmaci innovativi
 - 1.5.1. Tipi di farmaci: innovatori, generici e biosimilari
 - 1.5.2. Introduzione sul mercato di un medicinale innovativo. Importanza di una corretta identificazione del tipo di farmaco
 - 1.5.3. Strategia di approssimazione e rapporti con i diversi clienti
 - 1.5.4. Malattie rare e farmaci orfani
 - 1.5.5. Medicina personalizzata
- 1.6. Tipologie di farmaci. Farmaci generici e biosimilari
 - 1.6.1. Differenze tra farmaci generici, biosimilari e originali
 - 1.6.2. Il ruolo dei farmaci generici e biosimilari nel mercato farmaceutico
 - 1.6.3. Strategia di approssimazione e rapporti con i diversi clienti
 - 1.6.4. Modalità di approvvigionamento, bandi di gara e centrali di committenza
 - 1.6.5. Sostituzione, intercambiabilità dei farmaci generici
- 1.7. Etica aziendale e bioetica
 - 1.7.1. Politiche di conformità interne all'azienda farmaceutica
 - 1.7.2. Trasparenza delle interrelazioni nell'industria farmaceutica
- 1.8. Nuove sfide
 - 1.8.1. Nuove malattie con esigenze mediche insoddisfatte
 - 1.8.2. Tempi e costi elevati per lo sviluppo di un nuovo farmaco. Strategie di investimento ben definite
 - 1.8.3. Necessità di implementare nuove tecnologie nei processi di ricerca, sviluppo e produzione di farmaci innovativi
 - 1.8.4. Ingresso di concorrenti e riduzione del ciclo di vita del farmaco
 - 1.8.5. Sostenibilità, equità e sistemi di gestione delle informazioni
- 1.9. Tendenze dell'industria farmaceutica
 - 1.9.1. Medicina personalizzata e di precisione
 - 1.9.2. Il ruolo dei pazienti nel processo decisionale
 - 1.9.3. L'impegno per la trasparenza
 - 1.9.4. Basi per la collaborazione tra pubblico e privato
- 1.10. Dall'accesso universale ai farmaci innovativi al controllo dei costi
 - 1.10.1. Evoluzione nell'accesso ai farmaci innovativi
 - 1.10.2. Il costo del farmaco
 - 1.10.3. Importanza clinica
 - 1.10.4. La mappa dei responsabili delle decisioni
 - 1.10.5. Ricerca del giusto equilibrio

Modulo 2. Il dipartimento di Medical Affairs

- 2.1. Che cos'è il dipartimento di Medical Affairs?
 - 2.1.1. Storia del dipartimento di Medical Affairs e la sua evoluzione nelle industrie farmaceutiche
 - 2.1.2. Obiettivo e funzioni del dipartimento
 - 2.1.3. Struttura generale del dipartimento nelle differenti industrie
- 2.2. Il dipartimento di medical affairs delle industrie farmaceutiche e di *Biotechs*
 - 2.2.1. Rapporto di medical affairs con i dipartimenti commerciali
 - 2.2.2. Rapporto di medical affairs con il dipartimento di *Market Access*
 - 2.2.3. Rapporto di medical affairs con i dipartimenti di *Regulatory*
 - 2.2.4. Rapporto di medical affairs con il dipartimento di Ricerca e Studi Clinici
 - 2.2.5. Il rapporto tra le problematiche mediche e il ciclo di vita del prodotto
- 2.3. Medical affairs in termini di ciclo di vita del prodotto
 - 2.3.1. Strategia medica basata sul ciclo di vita del prodotto
 - 2.3.2. Strategie di lancio del prodotto
- 2.4. Piano medico e piano del prodotto
 - 2.4.1. Definizione di piano medico e piano del prodotto
 - 2.4.2. Struttura del piano del prodotto: piano strategico e d'azione
 - 2.4.3. Medical Affairs e *Medical Societies*: supporto agli operatori sanitari attraverso le società
- 2.5. I ruoli nel dipartimento di medical affairs: il *Medical Advisor*
 - 2.5.1. Le funzioni del *Medical Advisor*: progettazione della strategia medica del prodotto
 - 2.5.2. Gestione di progetti medici e studi di Fase IV
 - 2.5.3. Finanza nei progetti medici
- 2.6. Ruoli nel dipartimento di affari medici: il MSL
 - 2.6.1. Funzioni del MSL: comunicazione medica e interlocutori
 - 2.6.2. Realizzazione di progetti medici e di gestione del territorio
 - 2.6.3. Competenze/*Skills* del MSL
 - 2.6.4. Organizzazione e definizione delle priorità
- 2.7. Comunicazione medica e raccolta di *Insights*
 - 2.7.1. Comunicazione F2F ad alto impatto
 - 2.7.2. Adattamento della comunicazione al profilo e comunicazione basata su *Insights*
 - 2.7.3. Gestione di richieste mediche e negoziazione

- 2.8. Piano completo di comunicazione
 - 2.8.1. Mezzi di comunicazione ed omnicanale
 - 2.8.2. Comunicazione nei congressi
 - 2.8.3. Integrazione del piano di comunicazione nel piano medico
- 2.9. Studi RWE e di fase IV
 - 2.9.1. Progettazione di studi di RWE e fase IV
 - 2.9.2. Integrazione nel piano medico
 - 2.9.3. *Investigator Initiated Studies/Trials e Research Collaborations*
 - 2.9.4. Raccolta e misurazione dei risultati
- 2.10. *Compliance* nel dipartimento di Medical Affairs
 - 2.10.1. Definizione di promozione
 - 2.10.2. Definizione di *On Label/Off Label*
 - 2.10.3. Differenze tra dipartimento commerciale e medical affairs
 - 2.10.4. Integrità sul lavoro

Modulo 3. Market Access, Health Economics & Outcomes Research

- 3.1. Introduzione alla farmacoeconomia e alla valutazione economica dei farmaci
 - 3.1.1. Concetti di base
 - 3.1.2. Per cosa e perché vengono utilizzati nel processo decisionale in materia di salute
 - 3.1.3. Costo di opportunità
 - 3.1.4. Consumo di risorse sanitarie e non sanitarie negli studi di farmacoeconomia (tipi di costi)
 - 3.1.5. Misurazione e stima dei risultati sanitari (*Outcomes*)
 - 3.1.6. QALY: concetto e metodi di calcolo
- 3.2. Tipi di analisi farmacoeconomiche complete più comunemente utilizzate nella valutazione economica dei farmaci
 - 3.2.1. Analisi di minimizzazione dei costi
 - 3.2.2. Analisi costo-efficacia e costo-utilità
 - 3.2.3. Analisi costo-beneficio
 - 3.2.4. Concetto di costo incrementale per unità aggiuntiva di beneficio sanitario
 - 3.2.5. Interpretazione dei risultati delle valutazioni economiche e delle regole decisionali

- 3.3. Tipi di analisi farmacoeconomiche parziali
 - 3.3.1. Costo della malattia e studi di costi e conseguenze
 - 3.3.2. Analisi dell'impatto sul bilancio: cos'è, come si fa e a cosa serve quando si prendono decisioni sui prezzi e sul finanziamento dei farmaci
 - 3.3.3. Altre analisi di supporto alle decisioni NNT, MCDA
- 3.4. Importanza attuale della misurazione dei risultati sanitari
 - 3.4.1. Esiti sanitari riferiti dal paziente PROs e PREs nel contesto della ricerca clinica
 - 3.4.2. Concetto, definizione e introduzione alla misurazione con le scale sanitarie
 - 3.4.3. Cosa si può misurare e con quali strumenti?
 - 3.4.4. Il questionario EQ-5D SF-36
- 3.5. Revisione critica delle valutazioni economiche pubblicate in letteratura
 - 3.5.1. Applicazione delle liste di controllo esistenti
 - 3.5.2. Revisione delle linee guida e delle raccomandazioni internazionali per la progettazione e la conduzione di valutazioni economiche
 - 3.5.3. Revisioni sistematiche e meta-analisi di valutazioni economiche pubblicate
- 3.6. *Market Access*
 - 3.6.1. Contesto. Sistemi di salute: Modello Bismarck e Modello Beveridge
 - 3.6.2. Modello Bismarck e Modello Beveridge
 - 3.6.3. Sfide dei sistemi sanitari
- 3.7. Arrivo del farmaco al paziente
 - 3.7.1. Negoziazione del prezzo e processo di finanziamento
 - 3.7.2. Le barriere più comuni al finanziamento/prezzo dei farmaci
 - 3.7.3. Erosione del prezzo nel corso della vita del farmaco
- 3.8. Che cos'è l'accesso al mercato?
 - 3.8.1. Introduzione
 - 3.8.2. Come creare una strategia di accesso?
 - 3.8.3. Proposta di valore e dossier strategico per l'accesso al mercato di un nuovo farmaco
 - 3.8.4. Definizione e implementazione del piano di accesso per una nuova opzione terapeutica
- 3.9. Diversi modelli di finanziamento dei farmaci
 - 3.9.1. Diversi modelli di finanziamento dei farmaci
 - 3.9.2. Modelli basati sui risultati clinici (programmi di condivisione del rischio, ecc.)
 - 3.9.3. Schemi di accesso per i pazienti
 - 3.9.4. Altri modi per aumentare l'accesso al mercato delle nuove opzioni terapeutiche

- 3.10. HTA (Valutazione delle tecnologie sanitarie)
 - 3.10.1. Metodologie diverse nei vari Paesi
 - 3.10.2. Standard di base che un regolamento HTA dovrebbe soddisfare
 - 3.10.3. Situazione attuale e sviluppi futuri

Modulo 4. Nuovi progetti di valore nell'industria farmaceutica. Trasformazione digitale nei Medical Affairs

- 4.1. Gestione del cambiamento, servizi a valore aggiunto nei progetti strategici
 - 4.1.1. Epoca del cambiamento o cambiamento d'epoca
 - 4.1.2. Perché i cambiamenti falliscono?
 - 4.1.3. Le persone sono al centro del cambiamento
 - 4.1.4. Tre elementi per facilitare il cambiamento
 - 4.1.5. Otto step per guidare il cambiamento
- 4.2. Introduzione a *Lean*, ingrediente essenziale di ogni progetto collaborativo
 - 4.2.1. Empatia
 - 4.2.2. Storia di *Lean*
 - 4.2.3. *Lean* in sanità
 - 4.2.4. Cinque principi di *Lean*
 - 4.2.5. Strumenti di *Lean*
- 4.3. Leadership emotiva, sviluppo delle competenze necessarie per promuovere l'innovazione
 - 4.3.1. Contesto *Pull* vs. *Push*
 - 4.3.2. Che cos'è la leadership?
 - 4.3.3. Leadership senza gerarchia
 - 4.3.4. Le insidie della leadership gerarchica
 - 4.3.5. Leader 5.0
- 4.4. *Team Building*, dinamiche di rinforzo nei processi di trasformazione organizzativa
 - 4.4.1. Le quattro dimensioni della personalità
 - 4.4.2. Tipi di personalità necessari
 - 4.4.3. Le cinque disfunzioni di un team
 - 4.4.4. Le cinque onde della fiducia
 - 4.4.5. Costruire team ad alte prestazioni



- 4.5. Strategie di cambiamento culturale nelle organizzazioni sanitarie
 - 4.5.1. Che cos'è la cultura aziendale?
 - 4.5.2. Perché è importante in un processo di gestione del cambiamento?
 - 4.5.3. Barriere
 - 4.5.4. Hoshin Kanri
 - 4.5.5. Esempi di grandi cambiamenti organizzativi
- 4.6. Trasformazione digitale
 - 4.6.1. Conoscere e capire il cliente
 - 4.6.2. I profili dei *Player*: professionisti, pazienti, istituzioni e società mediche
 - 4.6.3. Informazioni in tempo reale
 - 4.6.4. Rappresentare una mappa delle informazioni in modo efficiente, efficace e certificato
- 4.7. Strategia educativa e didattica
 - 4.7.1. Definizione e obiettivi
 - 4.7.2. Strumenti
 - 4.7.3. Vivere l'informazione in continua evoluzione
 - 4.7.4. La specializzazione continua come strumento Medical Affairs
- 4.8. Il contenuto come punto centrale
 - 4.8.1. Generatore e responsabile dei contenuti
 - 4.8.2. Conoscere le necessità dei *Player*
 - 4.8.3. Creare materiale ad hoc in base alle necessità
 - 4.8.4. Qualità del contenuto basato sui riferimenti
- 4.9. Misurare l'introduzione della strategia
 - 4.9.1. Definizione e obiettivi
 - 4.9.2. Cosa sono i KPI?
 - 4.9.3. Valutazione basata sugli indicatori
 - 4.9.4. Il feedback come strumento di analisi
- 4.10. *Agile Mindset*
 - 4.10.1. Che cos'è *Agile Mindset*?
 - 4.10.2. La previsione come strumento per il processo decisionale
 - 4.10.3. Vantaggi e svantaggi
 - 4.10.4. Progettazione di un piano educativo per la creazione di leader opinionisti

05

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli specialisti imparano meglio e in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso faccia riferimento alla vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali della pratica professionale del medico.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il medico imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate grazie all'uso di software di ultima generazione per facilitare un apprendimento coinvolgente.



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 250.000 medici di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Tecniche chirurgiche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche mediche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, TECH ti presenta il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo dell'attenzione e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



06 Titolo

L'Esperto Universitario in Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Esperto Universitario in Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'Esperto Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Medical Affairs nell'Industria Farmaceutica**

N. Ore Ufficiali: **600 o.**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingue

tech università
tecnologica

Esperto Universitario
Medical Affairs
nell'Industria
Farmaceutica

Modalità: Online

Durata: 6 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

Ore teoriche: 600 o.

Esperto Universitario
Medical Affairs nell'Industria
Farmaceutica

