

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech

M B A G E P B



Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé aux: Diplômés de l'université, Titulaires d'un Diplôme ou d'une Licence qui ont déjà obtenu l'un des diplômes dans le domaine des Affaires, de l'Économie, de la Médecine, de la Pharmacie, de la Biologie et de la Chimie

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-gestion-entreprises-pharma-biotech

Sommaire

01

Accueil

Page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

Page 6

03

Pourquoi notre programme?

Page 10

04

Objectifs

Page 14

05

Compétences

Page 20

06

Structure et contenu

Page 26

07

Méthodologie

Page 40

08

Profil de nos étudiants

Page 48

09

Direction de la formation

Page 52

10

Impact sur votre carrière

Page 58

11

Bénéfices pour votre
entreprise

Page 62

12

Diplôme

Page 66

01 Accueil

La Gestion des Entreprises implique de faire face à des défis uniques en raison de la nature réglementée et compétitive de l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. L'évolution constante des connaissances scientifiques, les progrès technologiques et les changements de réglementation ont créé le besoin d'une formation spécialisée et actualisée pour les acteurs clés de ce secteur. Par conséquent, les cadres doivent posséder des connaissances scientifiques et techniques, ainsi qu'une compréhension des aspects commerciaux et financiers de l'entreprise. Pour répondre à cette demande, TECH a développé un programme qui permettra aux étudiants de devenir des experts dans le domaine de la gestion d'entreprise. Ce diplôme est présenté dans un format 100 % en ligne, ce qui permet d'accéder au contenu à tout moment, n'importe où, sans restriction de temps.



Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech.
TECH Université Technologique



“

Grâce à TECH, vous acquerez des compétences essentielles en matière de gestion d'entreprise et de leadership"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95 % | des étudiants de TECH terminent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

L'objectif principal de ce diplôme est de fournir aux professionnels les outils qui leur permettront d'acquérir les connaissances et les compétences essentielles pour réussir dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Ils seront ainsi préparés à assumer des rôles clés dans des domaines fondamentaux tels que la recherche et le développement de médicaments, la gestion de projets, la production et la fabrication de ces produits.



“

Ce Cours Universitaire vous permettra de mettre à jour vos connaissances en matière de Gestion Stratégique dans l'Industrie Pharmaceutique et Biotechnologique”

**TECH prend en compte les objectifs de ses étudiants
Ils travaillent ensemble pour les atteindre**

Ce **Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech** formera l'élève à :

01

Acquérir des connaissances sur
l'histoire de la Gestion stratégique

02

Classer les différentes définitions au
fil du temps

03

Évaluer l'efficacité financière

04

Optimiser la gestion du capital d'exploitation

05

Comprendre les différents types de systèmes de soins de
santé, tels que le système public, l'assurance privée/privée
et les soins de santé subventionnés



06

Évaluer les besoins non satisfaits des patients et la gestion de la chronicité

08

Comprendre la structure, l'organisation et les fonctions du Système National de Santé



09

Comprendre en profondeur les étapes à suivre pour planifier l'accès au marché d'un nouveau médicament

07

Comprendre ce qu'est l'Accès au Marché et comment le besoin de cette fonction se fait sentir dans l'industrie pharmaceutique

10

Revoir les points qui devraient être analysés dans une phase préalable au développement du plan d'accès afin de comprendre l'environnement et les concurrents

11

Connaître les capacités et l'éthique du Coach

12

Comprendre l'essence du Coaching et son orientation vers l'apprentissage

13

Acquérir des connaissances de base sur les concepts fondamentaux du leadership et leur application dans l'industrie pharmaceutique





14

Comprendre et classer les théories du leadership, en explorant le processus de leadership et les différents styles et modèles existants

15

Obtenir un outil efficace pour atteindre des résultats

16

Définir des propositions de valeur uniques et différenciées

05

Compétences

Ce Mastère Spécialisé offre aux professionnels une opportunité unique d'acquérir des compétences fondamentales qui leur permettront de réussir dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Les professionnels qui terminent ce programme acquièrent des compétences scientifiques, techniques, réglementaires, de gestion d'entreprise et de réflexion innovante. Ils seront préparés à relever les défis et à saisir les opportunités dans ce secteur à croissance rapide.



“

En seulement 12 mois, vous apprendrez le Marketing en Pharma-Biotech et propulsez votre carrière vers de nouveaux horizons”

01

Comprendre l'importance de l'Éthique des Affaires

02

Évaluer la durabilité environnementale dans le contexte de l'entreprise

03

Optimiser la chaîne d'approvisionnement

04

Garantir la conformité réglementaire



05

Évaluer les aspects du code d'éthique, tels que la relation médecin-patient, la qualité des soins médicaux, le secret professionnel, l'objection scientifique, les relations médecin-médecin et la publicité médicale

06

Analyser l'interaction des professionnels de l'Accès au Marché avec les autres départements de l'industrie pharmaceutique

07

Examiner les dernières tendances en matière d'évaluation des médicaments (Analyse Multi-critère) et d'achat de médicaments

08

Approfondir l'analyse économique d'un médicament, en faisant la différence entre les évaluations économiques partielles et complètes



09

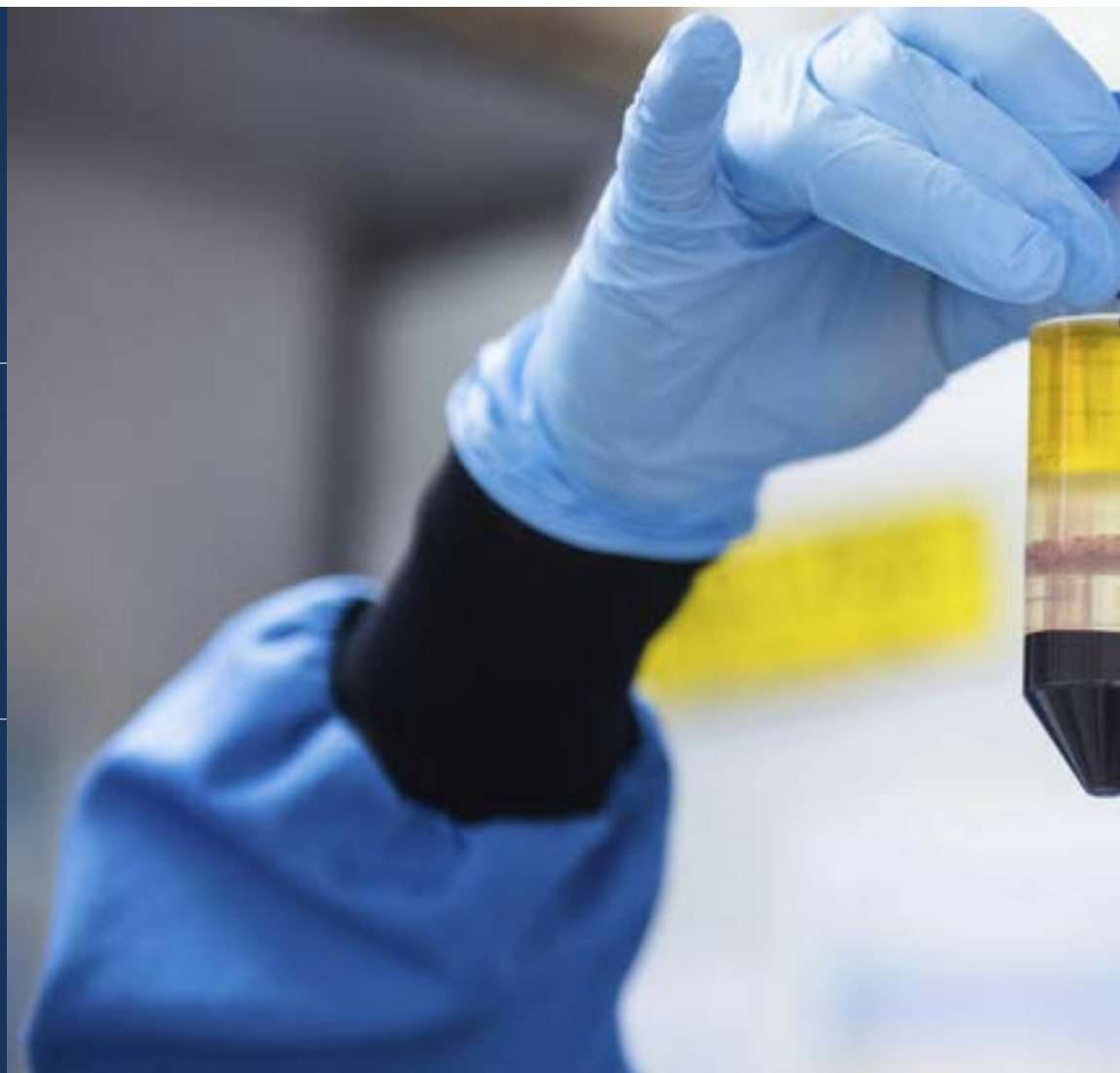
Comprendre les phases du plan d'action :
accompagnement, suivi et engagement

10

Élaborer des plans d'action individuels avec les membres
de l'équipe

11

Comprendre l'importance du développement
personnel et professionnel des membres de l'équipe et
son impact sur la réussite globale du projet





12

Appliquer les connaissances acquises pour travailler à un objectif commun à travers le développement d'un projet spécifique

13

Définir des stratégies de révision du plan

14

Établir des indicateurs objectifs pour la réalisation du plan

06

Structure et contenu

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech se concentrera sur les aspects interdisciplinaires de l'industrie pharmaceutique et biotechnologique, se distinguant par son étendue et son actualité. Les étudiants acquerront des connaissances dans des domaines clés allant de la découverte et du développement de médicaments à la production et à la fabrication de ces produits. Ils acquerront également une compréhension approfondie de la gestion de la qualité, de la réglementation et de la conformité, ainsi que des applications de la biotechnologie dans le domaine pharmaceutique.



“

Avec la méthode Relearning, vous apprendrez des concepts complexes avec moins d'efforts et plus de performance"

Programme d'études

L'une des principales nouveautés de ce mastère est l'exploration de sujets émergents d'une grande pertinence, tels que la médecine personnalisée, la thérapie génique et l'application de l'intelligence artificielle à la recherche pharmaceutique. Cette approche complète et actualisée permettra aux étudiants d'être préparés à relever les défis et à saisir les opportunités dans ce domaine en constante évolution.

Sur une période de 12 mois, ce diplôme crée une expérience didactique unique et efficace qui jette les bases d'un avenir prometteur et fructueux dans le domaine de la Gestion des Entreprises Pharma Biotech. Il couvrira des sujets tels que l'histoire, les niveaux et les définitions de la gestion stratégique, ainsi que les principes fondamentaux et les applications du marketing dans ce secteur. En outre, les principaux domaines d'intérêt du contrôle financier et opérationnel dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique seront explorés.

Il se concentrera également sur la médecine centrée sur le patient et détaillera les étapes à suivre pour réussir à obtenir l'accès à un nouveau

médicament. Il abordera également le rôle des médecins dans l'industrie pharmaceutique, en soulignant leur travail d'information sur les progrès des traitements et la nécessité d'acquérir des compétences scientifiques et de communication.

C'est dans cette optique que TECH a développé ce diplôme dans un format 100 % en ligne, qui disposera d'une vaste bibliothèque de ressources multimédias telles que des résumés interactifs et des lectures spécialisées. En outre, il offre une liberté totale d'accès à partir de n'importe quel appareil doté d'une connexion internet. Un programme d'études qui sera adapté aux objectifs professionnels et qui propulsera l'étudiant vers l'excellence dans le domaine pharmaceutique et biotechnologique. Le programme offrira un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et ajouté à la méthode du *Relearning*, qui permettra au professionnel de comprendre des concepts complexes en moins de temps et plus efficacement.

Ce Mastère Spécialisé est développé sur 12 mois et est divisé en 10 modules :

Module 1 Gestion Stratégique dans l'Industrie Pharmaceutique et Biotechnologique

Module 2 Marketing en *Pharma Biotech*

Module 3 Contrôle, Opérations et Finances

Module 4 Gestion de la santé numérique : innovation Technologique dans le Secteur de la Santé

Module 5 Accès au Marché (*market access*) (1). Organisation et Processus

Module 6 Accès au Marché (*market access*) (2). Outils et Stratégie

Module 7 Coaching Intégral en *Pharma Biotech*

Module 8 Le Département Médical

Module 9 Le Leadership d'Équipes en Pharmaceutique

Module 10 Le Business Plan sur le Territoire

Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto gérer leur temps d'étude.

Une expérience éducative unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel.



Module 1. Gestion Stratégique dans l'Industrie Pharmaceutique et Biotechnologique

1.1. Stratégies d'entrée sur le marché

- 1.1.1. Investigation du marché
- 1.1.2. Partenaires stratégiques
- 1.1.3. Stratégies les plus utilisées
- 1.1.4. Suivi et adaptation

1.2. La Gestion Stratégique dans l'Entreprise Pharmaceutique

- 1.2.1. Les niveaux de gestion stratégique
- 1.2.2. L'innovation
- 1.2.3. Portefeuille
- 1.2.4. Acquisitions

1.3. La Création de Valeur dans l'Entreprise

- 1.3.1. Les 6 types de génération de valeur dans l'entreprise
- 1.3.2. Rendement dans l'entreprise
- 1.3.3. Exemples du secteur
- 1.3.4. Conclusions

1.4. L'environnement de l'entreprise Pharmaceutique et Biotechnologique

- 1.4.1. L'environnement VUCA
- 1.4.2. Analyse PESTEL
- 1.4.3. Analyse des 5 Forces de Porter
- 1.4.4. Analyse SWOT

1.5. L'Analyse Interne

- 1.5.1. Analyse de la Chaîne de Valeur
- 1.5.2. Analyse des Ressources et Compétences
- 1.5.3. L'analyse VRIO
- 1.5.4. Conclusions

1.6. Stratégies de l'Unité Stratégique de Commerce

- 1.6.1. L'Unité Stratégique de Commerce
- 1.6.2. L'Avantage Concurrentiel
- 1.6.3. Types de Stratégies Selon son Avantage Concurrentiel
- 1.6.4. Conclusions

1.7. Stratégie d'Entreprise et Diversification

- 1.7.1. Stratégie d'entreprise
- 1.7.2. Stratégie dans le Portefeuille Commercial
- 1.7.3. Stratégies de Croissance
- 1.7.4. Stratégies les plus utilisées

1.8. Stratégie d'internationalisation

- 1.8.1. Stratégie Internationale d'une Entreprise
- 1.8.2. La Mondialisation de l'Économie
- 1.8.3. Risques liés à la Internationalisation
- 1.8.4. Bénéfices de l'internationalisation

1.9. Alliances Stratégiques, Rachats et Fusions

- 1.9.1. Stratégie de Croissance Externe vs. Croissance Interne
- 1.9.2. Alliances dans l'Industrie Pharmaceutique
- 1.9.3. Fusions du Secteur
- 1.9.4. Acquisitions du secteur

1.10. Éthique et responsabilité Sociale des Entreprises

- 1.10.1. Éthique des Affaires
- 1.10.2. Durabilité Environnementale
- 1.10.3. Responsabilité sociale
- 1.10.4. Écologie durable

Module 2. Marketing en Pharma Biotech**2.1. Omnichannel, impacts et engagement**

- 2.2.1. Marketing d'impact
- 2.2.2. Canaux généralistes et réseaux sociaux
- 2.2.3. *Community Management*
- 2.2.4. E-detailing et CRM dans l'environnement numérique
- 2.2.5. Publicité programmée
- 2.2.6. Analyse et indicateurs commerciaux

2.2. La Segmentation, le positionnement et le ciblage

- 2.2.1. La Segmentation
- 2.2.2. La carte de positionnement
- 2.2.3. Le Ciblage
- 2.2.4. Conclusion

2.3. Étude de Marché

- 2.3.1. Le Système du Marketing
- 2.3.2. La Collecte d'Informations
- 2.3.3. Le Processus de Recherche
- 2.3.4. Conclusions

2.4. La Gestion de La Marque et Neuromarketing

- 2.4.1. Le Branding
- 2.4.2. Types de Branding
- 2.4.3. Le Neuromarketing et son application dans l'Industrie Pharmaceutique
- 2.4.4. Conclusions

2.5. Le Plan de Marketing Numérique

- 2.5.1. Intégrer le Marketing Numérique dans la Stratégie Marketing Globale
- 2.5.2. Le Community Manager
- 2.5.3. Le Plan de Marketing Numérique
- 2.5.4. Public cible

2.6. Le E-Commerce

- 2.6.1. L'entonnoir de conversion
- 2.6.2. Promotion du E-Commerce
- 2.6.3. Métriques
- 2.6.4. Plateformes du e-commerce

2.7. Stratégies numériques

- 2.7.1. Stratégies de communication des médias sociaux Co-création de contenus
- 2.7.2. Marketing de contenus et influenceurs
- 2.7.3. Marketing numérique au service du leadership de l'aire thérapeutique
- 2.7.4. Association de patients

2.8. Conception de programmes numériques

- 2.8.1. Définition des objectifs
- 2.8.2. Programmes visant à soutenir les stratégies de marque: *disease awareness, switching y engagement*
- 2.8.3. Le marketing numérique et réseau de ventes
- 2.8.4. Cible

2.9. Analyse des données et Intelligence Artificielle

- 2.9.1. Applications du big data dans l'industrie pharmaceutique
- 2.9.2. Outils d'intelligence artificielle comme aide au diagnostic
- 2.9.3. Outils d'intelligence artificielle à l'appui de la prise en charge des patients
- 2.9.4. Dernières actualités

2.10. Autres technologies

- 2.10.1. Enregistrements électroniques et collecte d'informations
- 2.10.2. Web 3 et nouvelles tendances de l'économie du jeton. Impact dans l'industrie pharmaceutique
- 2.10.3. Réalité virtuelle, augmentée et mixte
- 2.10.4. Métaverse

Module 3. Contrôle, Opérations et Finances

3.1. Gestion des coûts

- 3.1.1. Contrôle des coûts de production
- 3.1.2. Optimisation des coûts de production
- 3.1.3. Commercialisation
- 3.1.4. Distribution

3.2. Analyse de rentabilité par produit

- 3.2.1. Analyse quantitative
- 3.2.2. Analyse qualitative
- 3.2.3. Évaluation de la rentabilité
- 3.2.4. Conclusions

3.3. Gestion de la chaîne d'approvisionnement

- 3.3.1. Évaluation de la chaîne d'approvisionnement
- 3.3.2. Contrôle de la chaîne d'approvisionnement
- 3.3.3. Production
- 3.3.4. Logistique

3.4. Gestion des inventaires

- 3.4.1. Contrôle de l'inventaire
- 3.4.2. Optimisation de l'inventaire
- 3.4.3. Analyse de l'inventaire
- 3.4.4. Conclusions

3.5. Contrôle de la qualité

- 3.5.1. Systèmes de qualité
- 3.5.2. Sécurité
- 3.5.3. Efficacité
- 3.5.4. Efficacité

3.6. Gestion des risques

- 3.6.1. Identification
- 3.6.2. Évaluation des risques
- 3.6.3. Gestion des risques
- 3.6.4. Questions opérationnelles et réglementaires liées à l'industrie pharmaceutique et biotechnologique

3.7. Analyse des investissements

- 3.7.1. Évaluation de la viabilité financière
- 3.7.2. Stratégie des projets d'investissement
- 3.7.3. Le développement de nouveaux produits
- 3.7.4. L'expansion sur de nouveaux marchés

3.8. Contrôle des dépenses de recherche et de développement

- 3.8.1. Suivi des dépenses
- 3.8.2. Contrôle des coûts
- 3.8.3. Analyse des dépenses
- 3.8.4. Conclusions

3.9. Gestion de la propriété intellectuelle

- 3.9.1. Évaluation des tendances du marché
- 3.9.2. Concurrence
- 3.9.3. La demande des produits
- 3.9.4. Stratégies de prix

3.10. Gestion de projets

- 3.10.1. Plan
- 3.10.2. Suivi
- 3.10.3. Contrôle de projets stratégiques
- 3.10.4. Contrôle de projets opérationnels

Module 4. "Gestion de la santé numérique: innovation Technologique dans le Secteur de la Santé"**4.1. Système d'information hospitalière**

- 4.1.1. Mise en œuvre
- 4.1.2. Gestion des systèmes d'information hospitalière
- 4.1.3. Dossiers cliniques électroniques
- 4.1.4. Inter-opérabilité des systèmes d'information

4.2. Télémédecine et santé en ligne

- 4.2.1. Consultations médicales à distance
- 4.2.2. Plates-formes de télésurveillance
- 4.2.3. Suivi des patients
- 4.2.4. Applications mobiles de santé et de bien-être

4.3. Big data et analyse des données dans le domaine de la santé

- 4.3.1. Gestion et analyse de volumes importants de données sur la santé
- 4.3.2. Utilisation d'analyse prédictive pour la prise de décisions
- 4.3.3. Confidentialité
- 4.3.4. Sécurité des données relatives à la santé

4.4. Intelligence artificielle et apprentissage automatique dans les soins de santé

- 4.4.1. Applications de l'intelligence artificielle dans le diagnostic médical
- 4.4.2. Algorithmes d'apprentissage automatique pour la détection de modèles
- 4.4.3. Chatbots
- 4.4.4. Assistants virtuels dans les soins de santé

4.5. Internet des objets (IoT) dans les soins de santé

- 4.5.1. Dispositifs médicaux connectés et surveillance à distance
- 4.5.2. Infrastructures hospitalières intelligentes
- 4.5.3. Applications de l'IoT dans la gestion des inventaires
- 4.5.4. Fournitures

4.6. Cybersécurité dans les soins de santé

- 4.6.1. Protection des données de santé et conformité réglementaire
- 4.6.2. Prévention des cyberattaques
- 4.6.3. Ransomware
- 4.6.4. Audits de sécurité et gestion des incidents

4.7. Réalité virtuelle (RV) et réalité augmentée (RA) en médecine

- 4.7.1. Formation médicale à l'aide de simulateurs de RV
- 4.7.2. Applications de la RA dans la chirurgie assistée
- 4.7.3. Guides chirurgicaux
- 4.7.4. Thérapie et rééducation par la RV

4.8. Robotique en médecine

- 4.8.1. Utilisation de robots chirurgicaux dans les procédures médicales
- 4.8.2. Automatisation des tâches dans les hôpitaux et les laboratoires
- 4.8.3. Prothèse
- 4.8.4. Assistance robotique à la rééducation

4.9. Analyse d'images médicales

- 4.9.1. Traitement des images médicales et analyse computationnelle
- 4.9.2. Imagerie diagnostique assistée par ordinateur
- 4.9.3. Imagerie médicale en temps réel
- 4.9.4. 3D

4.10. Blockchain dans les soins de santé

- 4.10.1. Sécurité et traçabilité des données de santé avec la blockchain
- 4.10.2. Échange d'informations médicales entre institutions
- 4.10.3. Gestion du consentement éclairé
- 4.10.4. Confidentialité

Module 5. Accès au Marché (market access) (1). Organisation et Processus

5.1. Accès au Marché dans l'industrie pharmaceutique

- 5.1.1. Qu'entendons-nous par Accès au Marché?
- 5.1.2. Pourquoi un service d'Accès au Marché est-il nécessaire?
- 5.1.3. Fonctions du service d'Accès au Marché
- 5.1.4. Conclusions

5.2. Autorisation et enregistrement de nouveaux médicaments

- 5.2.1. Autorités Sanitaires
- 5.2.2. Agence Européenne du Médicament (EMA)
- 5.2.3. Agence Espagnole des Médicaments et des Produits de Santé (AEMPS)
- 5.2.4. Ministère de la Santé
- 5.2.5. Procédure d'autorisation de mise sur le marché d'un nouveau médicament: procédures centralisée, décentralisée et de reconnaissance mutuelle

5.3. Évaluation des nouveaux médicaments

- 5.3.1. Agences d'Évaluation des Technologies de la Santé Internationales Européennes
- 5.3.2. Rapports de Positionnement Thérapeutique (RPT)
- 5.3.3. Décideurs et personnes d'influence

5.4. Autres évaluations de nouveaux médicaments

- 5.4.1. Évaluations du groupe GENESIS
- 5.4.2. Évaluations régionales
- 5.4.3. Évaluations dans les pharmacies hospitalières: Comités de Pharmacie et de Thérapeutique
- 5.4.4. Autres évaluations

5.5. De l'autorisation d'un médicament à sa mise à disposition du patient

- 5.5.1. Processus de demande de prix et de remboursement pour les nouveaux médicaments
- 5.5.2. Commercialisation et conditions de financement
- 5.5.3. Procédure d'accès aux médicaments au niveau de l'hôpital
- 5.5.4. Procédure d'accès aux médicaments délivrés dans les pharmacies de rue
- 5.5.5. Accès de médicaments génériques et biosimilaires

5.6. Financement des médicaments

- 5.6.1. Schémas de financement traditionnels face aux nouveaux schémas
- 5.6.2. Dispositions innovantes
- 5.6.3. Arrangements de partage des risques (APR)
- 5.6.4. Types de APR
- 5.6.5. Critères de sélection de l'APR

5.7. Processus d'achat des médicaments

- 5.7.1. Marchés publics
- 5.7.2. Centralisation des achats des médicaments et des dispositifs médicaux
- 5.7.3. Accords-cadres
- 5.7.4. Conclusions

5.8 Département d'Accès au Marché (1). Profils professionnels

- 5.8.1. Évolution du profil des professionnels de l'Accès au Marché
- 5.8.2. Profils professionnels dans l'Accès au Marché
- 5.8.3. Responsable de l'Accès au Marché (Market Access Manager)
- 5.8.4. Pharmaco-économie
- 5.8.5. Prix (*Pricing*)
- 5.8.6. Key Account Manager

5.9. Département d'Accès au Marché (2). Interaction avec les autres départements de l'industrie pharmaceutique

- 5.9.1. Marketing et Ventes
- 5.9.2. Département Médical
- 5.9.3. Relations Institutionnelles
- 5.9.4. *Regulatory*
- 5.9.5. Communication

Module 6. Accès au Marché (market access) (2). Outils et Stratégie**6.1. Planification de l'accès au marché d'un médicament**

- 6.1.1. Analyse du scénario actuel: gestion de la maladie, concurrents
- 6.1.2. Segmentation des régions et des comptes
- 6.1.3. Sociétés Scientifiques
- 6.1.4. Association de Patients
- 6.1.5. Conception de la stratégie
- 6.1.6. Chronologie de la mise en œuvre de la stratégie

6.2. Gestion de l'accès au marché d'un médicament

- 6.2.1. Gestion d'accès au niveau régional
- 6.2.2. Accès au marché des médicaments à usage hospitalier. Gestion et stratégie de la pharmacie hospitalière
- 6.2.3. Accès au marché des médicaments en pharmacie de rue
- 6.2.4. Gestion et stratégie des pharmaciens de soins primaires

6.3. Valeur clinique d'un médicament

- 6.3.1. La valeur fondée sur le développement clinique
- 6.3.2. Études en vie réelle
- 6.3.3. (RWD/RWE)
- 6.3.4. Conclusions

6.4. Valeur perçue par le patient

- 6.4.1. Résultats rapportés par le patient (ou *Patient Reported Outcomes, PRO*)
- 6.4.2. Qualité de vie liée à la santé (QVLS)
- 6.4.3. Satisfaction à l'égard du traitement
- 6.4.4. Prise en compte des préférences des patients

6.5. Analyse économique Types

- 6.5.1. Types d'analyse économique
- 6.5.2. Paramètres à définir
- 6.5.3. Évaluations économiques partielles
- 6.5.4. Coûts et charge de la maladie
- 6.5.5. Coût des conséquences

6.6. Études d'analyse économique

- 6.6.1. Études d'Impact Budgétaire
- 6.6.2. Croissance du marché
- 6.6.3. Risques associés
- 6.6.4. Propriété intellectuelle

6.7. Évaluations d'analyse économique

- 6.7.1. Évaluations économiques complètes
- 6.7.2. Analyse coût-efficacité
- 6.7.3. Analyse coût-utilité
- 6.7.4. Analyse coûts-avantages
- 6.7.5. Règles de décision

6.8. Dossier de valeur d'un médicament

- 6.8.1. Contenus du dossier de valeur
- 6.8.2. La valeur clinique du médicament
- 6.8.3. La valeur économique du médicament
- 6.8.4. La démonstration de la valeur du médicament pour le système de santé

6.9. Documents requis pour la demande de prix et de remboursement

- 6.9.1. Documentation requise
- 6.9.2. Documents facultatifs
- 6.9.3. Documents relatifs au prix
- 6.9.4. Documents de remboursement

6.10. Nouvelles tendances

- 6.10.1. Achat basé sur la valeur
- 6.10.2. Analyse Multicritères (AMC)
- 6.10.3. Marchés publics innovants
- 6.10.4. Dernières tendances

Module 7. Coaching Intégral en Pharma Biotech

7.1. Bases du Coaching en Pharma Biotech

- 7.1.1. Compétences et éthique du Coach
- 7.1.2. L'essence du Coaching
- 7.1.3. Apprendre à apprendre
- 7.1.4. Film recommandé : Le guerrier Pacifique

7.2. Le processus de Coaching - Écoles et Modèles

- 7.2.1. Contributions du Coaching d'Amérique du Nord
- 7.2.2. Contributions du Coaching Humaniste-Européen
- 7.2.3. Contributions du Coaching Ontologique
- 7.2.4. Conclusions

7.3. Le Coachee-Client

- 7.3.1. Présent - Répartition - Objectifs
- 7.3.2. Comment connaître la situation de chacun au sein d'une équipe professionnelle et pouvoir ainsi surmonter les problèmes afin d'atteindre les objectifs
- 7.3.3. Connaître la situation actuelle grâce à l'outil "LA ROUE DE LA VIE PROFESSIONNELLE"
- 7.3.4. Conclusions

7.4. Situation Idéale

- 7.4.1. Où je vais
- 7.4.2. Identifier l'objectif, la vision et la clarification des objectifs À la fois en tant que praticien individuel et en tant que coordinateur d'une équipe
- 7.4.3. Modèle GROW
- 7.4.4. Exemple : Lorsque vous souhaitez que chaque membre de votre équipe suive un Mandala

7.5. La technique. Notre esprit

- 7.5.1. Modèles Mentaux
- 7.5.2. Observer, Distinguer
- 7.5.3. Croyances, Jugements
- 7.5.4. Faits et Opinions

7.6. La technique. Le Langage

- 7.6.1. Postulats de base de l'ontologie du langage selon Rafael Echevarria
- 7.6.2. Capacité d'Écoute, de Silence et de Parole
- 7.6.3. Livres recommandés
- 7.6.4. Rafael Echevarría. Ontologie du Langage
- 7.6.5. Leonardo Wolk. L'Art de Souffler sur les Braises

7.7. La Technique. L'Émotion

- 7.7.1. Gestion et intelligence émotionnelle
- 7.7.2. Légitimer l'émotion pour la gérer à partir des dimensions linguistiques
- 7.7.3. Émotionnelles
- 7.7.4. Conclusions

7.8. La Technique- La Corporalité

- 7.8.1. Qui suis-je à partir de mon corps ?
- 7.8.2. La posture et le mouvement
- 7.8.3. Tendances qui soutiennent ou bloquent les conversations avec le corps
- 7.8.4. Conclusions

7.9. Questions puissantes. Comment utiliser les questions pour aider chaque membre de votre équipe à trouver la meilleure version de lui-même

- 7.9.1. Déterminer le profil de nos clients et élaborer un plan d'action
- 7.9.2. Questions de Coaching pour se reconnecter
- 7.9.3. Questions de Coaching pour changer de perspective

- 7.9.4. Questions de Coaching pour la prise de conscience
- 7.9.5. Questions de Coaching pour créer l'action
- 7.9.6. Questions de Coaching pour la fixation d'objectifs
- 7.9.7. Questions de Coaching pour l'élaboration d'un plan d'action
- 7.9.8. Questions de Coaching pour permettre au client de trouver ses propres solutions

7.10. L'Action

- 7.10.1. Phases du Plan d'Action
- 7.10.2. Accompagner
- 7.10.3. Suivi
- 7.10.4. Engagement
- 7.10.5. Comment établir un plan d'action avec chaque délégué de votre équipe

Module 8. Le Département Médical**8.1. Le Département Médical**

- 8.1.1. Structure générale du département médical dans différentes entreprises
- 8.1.2. Objectif et fonctions du département
- 8.1.3. Rôles dans le département médical
- 8.1.4. Les relations avec les autres départements: Marketing, Accès, Ventes, etc.
- 8.1.5. Possibilités de carrière dans le département médical dans l'Industrie Pharmaceutique

8.2. Essais Cliniques

- 8.2.1. Principes fondamentaux du Développement Clinique
- 8.2.2. Législation relative aux essais cliniques
- 8.2.3. Types d'Essais Cliniques
- 8.2.4. Phases des Essais Cliniques
 - 8.2.4.1. Essais cliniques en phase I
 - 8.2.4.2. Essais cliniques en phase II
 - 8.2.4.3. Essais cliniques en phase III
 - 8.2.4.4. Essais cliniques en phase IV

8.3. Méthodologie des Essais Cliniques

- 8.3.1. Conception des essais cliniques
- 8.3.2. Étapes de la réalisation de l'essai clinique
- 8.3.3. Viabilité des Essais Cliniques
- 8.3.4. Identification et Sélection des Centres et des Chercheurs
- 8.3.5. Matériel et Stratégies de Recrutement
- 8.3.6. Contrats avec les Centres de Recherche
- 8.3.7. Protocole
- 8.3.8. Fiche D'Information Au Patient et Consentement Éclairé

8.4. Suivi des Essais: Suivi et contrôle

- 8.4.1. Visite de Surveillance
 - 8.4.1.1. Visite de Pré-Étude
 - 8.4.1.2. Visite de démarrage
 - 8.4.1.3. Visite de Surveillance
 - 8.4.1.4. Visite de Clôture
- 8.4.2. Surveillance à Distance
- 8.4.3. Rapports de Visite de Surveillance
- 8.4.4. Gestion des données Obtenir des résultats

8.5. Études de Pratique Clinique Réelle. RWE

- 8.5.1. Études de RWE : conception, analyse, minimisation des biais
- 8.5.2. Types d'études de RWE
- 8.5.3. Intégration dans le plan médical
- 8.5.4. Collecte et communication des résultats
- 8.5.5. Défis actuels dans l'utilisation des données probantes et la connaissance de RWE
- 8.5.6. Comment RWE peut soutenir la prise de décision tout au long du cycle de vie du produit
- 8.5.7. *Investigator Initiated Studies/Trials et Research Collaborations*

8.6. Le Département de *Medical Affairs*

- 8.6.1. Qu'est ce que le département des *Medical Affairs*?
 - 8.6.1.1. Objectif et fonctions du département
 - 8.6.1.2. Structure générale du département dans différentes entreprises
 - 8.6.1.3. Interactions Entre les *Medical Affairs* et les Autres Départements (Opérations Cliniques et Départements Commerciaux)
 - 8.6.1.4. La relation entre les questions médicales et le cycle de vie du produit
- 8.6.2. Création de programmes de génération de données à la pointe de la technologie
- 8.6.3. Le rôle de co-leadership du secteur Médical
- 8.6.4. *Affairs* dans les organisations pharmaceutiques multifonctionnelles

8.7. Rôles dans ce que le département des *Medical Affairs*

- 8.7.1. Rôle du Medical Advisor
- 8.7.2. Fonctions du Medical Advisor
- 8.7.3. Tactiques de participation avec les PCH
 - 8.7.3.1. *Advisory Board* et programmes de promotion
 - 8.7.3.2. Publications scientifiques
 - 8.7.3.3. Planification des congrès scientifiques
- 8.7.4. Élaboration d'un plan de communication médicale
- 8.7.5. Conception de la stratégie des produits médicaux
- 8.7.6. Gestion de projets médicaux et d'études fondés sur des données cliniques réelles (RWE)

8.7.7. Rôle du *Medical Science Liaison*

- 8.7.7.1. Rôles de la MSL: communication médicale et interlocuteurs
- 8.7.7.2. Mise en œuvre de projets médicaux et gestion du territoire
- 8.7.7.3. Chercheur *Initiated Studies/Trials et Research Collaborations*
- 8.7.7.4. Communication scientifique et collecte d'insights

8.8. *Compliance* Dans le Département des Affaires Médicales

- 8.8.1. Concept de *compliance* dans le département médical
 - 8.8.1.1. Promotion des médicaments délivrés sur ordonnance
 - 8.8.1.2. Liaison avec les Professionnels et les Organisations de la Santé
 - 8.8.1.3. Liaison avec les Organisations de Patients
- 8.8.2. Définition de *On Label/Off Label*
- 8.8.3. Différences entre le département commercial et les affaires médicales
- 8.8.4. Code de Bonnes Pratiques Cliniques en matière de promotion et d'information médicales

8.9. Information Médicale

- 8.9.1. Plan de communication intégré
- 8.9.2. Médias et plan omnicanal
- 8.9.3. Intégration du plan de communication dans le plan médical

8.9.4. Ressources d'information en biomédecine

- 8.9.4.1. Sources internationales: *Pubmed, Embase, WOS, Etc*
- 8.9.4.2. Sources latino-américaines: Index du CSIC, Ibecs, LILACS, Etc
- 8.9.4.3. Sources pour localiser les essais cliniques: WHO, *ClinicalTrials*, CENTRAL de Cochrane, etc
- 8.9.4.4. Sources d'information sur les médicaments: Bot Plus Web, FDA, etc
- 8.9.4.5. Autres ressources: organismes officiels, sites web, sociétés scientifiques, associations, agences d'évaluation, etc

8.10. Pharmacovigilance

- 8.10.1. Pharmacovigilance dans les Essais Cliniques
 - 8.10.1.1. Cadre Juridique, et Définitions
 - 8.10.1.2. Gestion des Événements Indésirables
- 8.10.2. Notification des Événements Indésirables, Eudravigilance
- 8.10.3. Rapports Périodiques de Sécurité
- 8.10.4. Pharmacovigilance dans les Autres Essais Cliniques: Études Post-autorisation

Module 9. Le Leadership d'Équipes en Pharmaceutique

9.1. Le leadership

- 9.1.1. Introduction au leadership
- 9.1.2. Pouvoir et influence
- 9.1.3. Qu'est-ce que le leadership ?
- 9.1.4. Conclusions

9.2. Théorie Sur le leadership

- 9.2.1. Le processus de leadership
- 9.2.2. Styles de leadership
- 9.2.3. Modèles de leadership
- 9.2.4. Évolution

9.3. Compétences en matière de Leadership

- 9.3.1. Communication
- 9.3.2. Engagement
- 9.3.3. Motivation
- 9.3.4. Prise de décision

9.4. Gestion des équipes

- 9.4.1. Organisation
- 9.4.2. Gestion du temps
- 9.4.3. Planification et objectifs
- 9.4.4. Évaluations des équipes

9.5. Habilités pour la gestion des équipes

- 9.5.1. Objectifs
- 9.5.2. Objectifs
- 9.5.3. Gestion du temps
- 9.5.4. Gestion des problèmes

9.6. Prise de décision

- 9.6.1. Processus
- 9.6.2. Prise de décision en équipe
- 9.6.3. Décisions stratégiques
- 9.6.4. Décisions en matière d'éthique

9.7. La communication, un élément du succès

- 9.7.1. Communication externe
- 9.7.2. Communication interne
- 9.7.3. Communication de crise
- 9.7.4. Communication interculturelle

9.8. Négociation et Gestion des Conflits

- 9.8.1. Stratégies de communication
- 9.8.2. Habilités
- 9.8.3. Gestion de conflits
- 9.8.4. Négociation en équipe

9.9. Développement des Personnes

- 9.9.1. Équipements
- 9.9.2. Motivation
- 9.9.3. Visibilité
- 9.9.4. Conclusions

9.10. Objectif Commun, Développement d'un Projet

- 9.10.1. L'objectif commun, lequel est-ce
- 9.10.2. Équipes pluridisciplinaires
- 9.10.3. Création d'alliances
- 9.10.4. Stratégies les plus utilisées

Module 10. Le Business Plan sur le Territoire**10.1. Les plans d'entreprise**

- 10.1.1. Qu'est-ce qu'un plan d'entreprise?
- 10.1.2. Finalité et objectifs des plans d'entreprise
- 10.1.3. Pourquoi il est important d'élaborer un plan d'entreprise
- 10.1.4. Quand établir un plan d'entreprise?

10.2. Contexte de l'industrie pharmaceutique

- 10.2.1. Situation structurelle de l'industrie pharmaceutique
- 10.2.2. Personnes et services clés dans l'élaboration d'un plan d'action
- 10.2.3. Gestion Générale
 - 10.2.3.1. Gestion des Ventes
 - 10.2.3.2. Département Marketing
 - 10.2.3.3. Département Médical
 - 10.2.3.4. Département Financier
 - 10.2.3.5. Département de la Réglementation
- 10.2.4. Défis actuels de l'industrie pharmaceutique

10.3. Étapes de la définition d'un plan d'entreprise

- 10.3.1. Définir l'objectif
- 10.3.2. Description du produit: caractéristiques principales
- 10.3.3. De quelles informations ai-je besoin pour élaborer un plan?
- 10.3.4. Alignement sur la stratégie
- 10.3.5. Définir le timing
- 10.3.6. Définir les ressources
- 10.3.7. Établir des résultats

10.4. Plan commercial et de marketing

- 10.4.1. Ressources commerciales pour établir un plan
- 10.4.2. Choisir le plan en fonction de notre objectif
- 10.4.3. Stratégies de marketing : alignement
- 10.4.4. Ressources marketing comme levier

10.5. Analyse de la clientèle

- 10.5.1. Gestion de la relation client
- 10.5.2. Identification des besoins des clients
- 10.5.3. Communication avec les clients
- 10.5.4. Conclusions

10.6. Analyse concurrentielle

- 10.6.1. Segmentation du marché
- 10.6.2. Analyse concurrentielle de votre produit
- 10.6.3. Stratégies commerciales vis-à-vis de la concurrence
- 10.6.4. Plan d'expansion
- 10.6.5. Plan de défense

10.7. Analyse économique du plan d'entreprise

- 10.7.1. Estimation des coûts et des objectifs
- 10.7.2. Sources et stratégies d'investissement
- 10.7.3. Analyse des risques financiers
- 10.7.4. Évaluation du retour sur investissement

10.8. Mise en œuvre et suivi du plan d'entreprise

- 10.8.1. Agenda du plan d'entreprise
- 10.8.2. Suivi du processus et mécanismes de révision en fonction de l'évolution
- 10.8.3. KPI : indicateurs de performance
- 10.8.4. Conclusions

10.9. Analyse finale du plan d'entreprise

- 10.9.2. Respect des délais
- 10.9.3. Analyse des résultats
- 10.9.4. Analyse budgétaire

10.10. Plan de marketing pharma biotech

- 10.10.1. Analyse du marché
- 10.10.2. Compétences
- 10.10.3. Public cible
- 10.10.4. Positionnement de la marque

07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.



Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Le Mastère Spécialisé s'adresse aux diplômés de l'université, aux diplômés et aux personnes ayant déjà obtenu l'un des diplômes suivants dans le domaine des Affaires, de l'Économie, de la Médecine, de la Pharmaceutique, de la Biologie ou de la Chimie.

La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.

Le Mastère Spécialisé peut également être suivi par des professionnels diplômés de l'université dans d'autres domaines, et ayant acquis deux ans d'expérience professionnelle dans le domaine médical ou pharmaceutique.





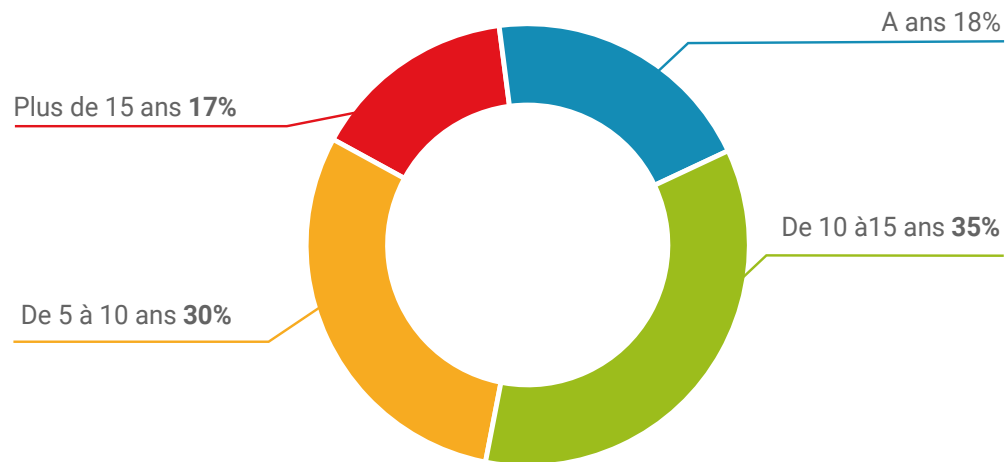
“

Vous apprendrez des meilleurs professionnels et experts de l'industrie pharmaceutique et biotechnologique tout ce qui concerne l'Accès au Marché, l'Organisation et les Processus"

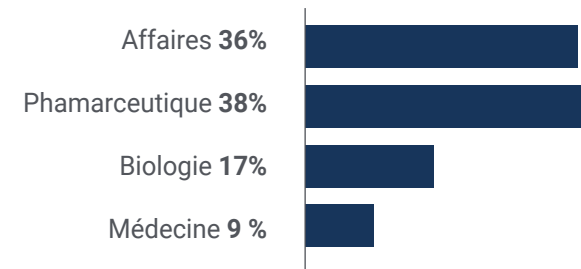
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

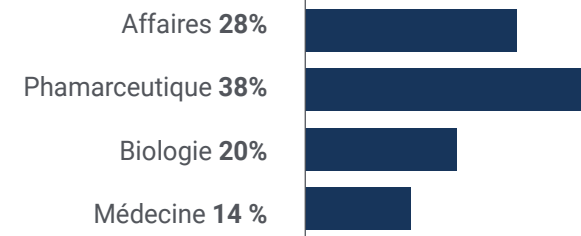
Années d'expérience



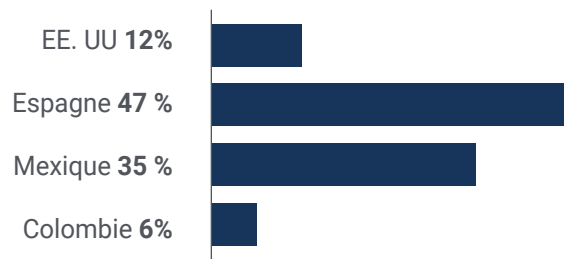
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Luisa Fernández

Directrice d'un cabinet pharmaceutique

"Le programme m'a apporté une combinaison unique de connaissances scientifiques, de compétences commerciales et de compréhension des aspects réglementaires de l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Les professeurs sont des experts reconnus dans leurs domaines respectifs et leur approche pratique m'a permis d'appliquer les concepts appris à des situations industrielles réelles"

09

Direction de la formation

Afin de fournir un enseignement d'excellente qualité, TECH a sélectionné un corps professoral distingué pour ce programme. Cela garantira aux étudiants l'accès à un enseignement développé par des professionnels reconnus ayant une vaste expérience dans les domaines de la Pharmacie, de la Médecine et des Affaires. De cette manière, les participants peuvent être sûrs de recevoir une qualification de première classe qui les encouragera à exceller et à progresser rapidement dans leur carrière.



“

Découvrez les dernières tendances et évolutions en matière de Contrôle, d'Opérations et de Finances grâce à ce Cours Universitaire 100% en ligne"

Direction



M. Cardenal Otero, César

- ♦ Cadre Pharmaco-médical chez Amgen
- ♦ Auteur du livre " Communication de Marque Personnelle à travers les Réseaux Sociaux par les Professionnels du Secteur de la Santé "
- ♦ Licence en Marketing de l' *Université Prifysgol Cymru* du Pays de Galles
- ♦ Distinction dans le cours *Inspiring Leadership through Emotional Intelligence* à la Case Western Reserve University
- ♦ Diplôme en Gestion et Santé de l'Industrie Pharmaceutique de l'Université Européenne
- ♦ Master en Gestion des PME de l'École Polytechnique
- ♦ Spécialisation en Marketing des Médias Sociaux de l'Université de *Northwestern*
- ♦ Expert en Commerce et Transport International, Université de Cantabrie
- ♦ Diplôme en Sciences Commerciales de l'Université de Cantabrie

Professeurs

M. Junco Burgos, Eduardo

- ♦ Directeur du domaine thérapeutique chez AMGEN
- ♦ Chef de service pour GRUPO CLECE (TALHER)
- ♦ Spécialiste produit chez Celgene
- ♦ Spécialiste produit chez Amgen
- ♦ Key Account Manager en Shionogi
- ♦ Licence d'Ingénieur Agronome de l'Université Polytechnique de Madrid

Mme Pascual Alfonso, Eva

- ♦ *Senior Medical Advisor* chez AMGEN
- ♦ Licence en Pharmacie Université Complutense de Madrid
- ♦ Spécialisation en Méthodologie et gestion des Essais cliniques et de l'Enregistrement des Médicaments par l'Association Espagnole des Pharmaciens de l'Industrie (AEFI)
- ♦ MBA en Gestion et Direction de l'Industrie Pharmaceutique de l'Université d'Alcalá de Henares



M. Rojas Palacio, Fernando

- ♦ Fondateur et PDG de Navandu Technologies
- ♦ Fondateur du cabinet de conseil international Brigital Health
- ♦ Expert en Big Data et en Analyse des Réseaux Sociaux du MIT
- ♦ Senior Business Management Program de l'Institut de l'Entreprise et de la Chicago Booth School of Business
- ♦ MSc en Ingénierie de Télécommunications de l'Université Polytechnique de Madrid
- ♦ Professeur associé à des programmes académiques dans sa spécialité

Mme Armesto Alonso, Susana

- ♦ Médecin à l'Hôpital Universitaire Marqués de Valdecilla
- ♦ Présidente de la Société de Dermatologie Astur-Cantabrique-Castellano-Léonaise
- ♦ Coauteur du livre *Évaluación Económica de la Medicina Hyperbare Hospitalière*
- ♦ Licence en Médecine et en Chirurgie de l'Université de Salamanca
- ♦ Docteur en Dermatologie de l'Université d'Oviedo
- ♦ Master en Gestion de Santé
- ♦ Membre du Conseil d'Administration de l'AEDV

M. Cobo Sainz, Manuel

- ♦ Responsable des comptes clés chez Bayer
- ♦ KAM Champions chez Bayer
- ♦ Licence en Administration des Affaires et Gestion du Centre Universitaire Cesine rattaché à l'Université du Pays de Galles
- ♦ Cours d'Expert en Coaching par ECOI
- ♦ Executive MBA de Cesine
- ♦ Master en Marketing et Gestion Commerciale de l'ESIC

M. Ribas Guardiá, Xavi

- ♦ Product Manager chez AMGEN
- ♦ Pharmacien en Pharma et Biotech
- ♦ Spécialiste produit chez Celgene
- ♦ Licence en Pharmacie de l'Université de Barcelone
- ♦ Diplôme en Gestion et Santé de l'Industrie Pharmaceutique de l'Université Européenne
- ♦ Cours Universitaire en Administration, Organisation et Gestion des Services de Santé à l'Université Européenne

Mme Restovic, Gabriela

- ♦ Évaluatrice des technologies de la santé dans le secteur public pour la Direction de l'Innovation de l'Hôpital Clinique de Barcelone
- ♦ Directrice associée de *Market Access* chez Novocure
- ♦ Economiste de l'Université Catholique du Chili
- ♦ Master en Économie Appliquée à l'Université Pompeu Fabra de Barcelone
- ♦ Programme de Haute Gestion en *Healthcare Government Affairs* à l'EADA, École de Commerce de Barcelone
- ♦ Enseignante adjointe de programmes académiques au service de sa spécialité





Mme Caloto González, María Teresa

- Consultante en Market Access
- Sous-direction Générale d'Épidémiologie du Ministère de la Santé
- Doctorat en Sciences Biologiques de l'Université Complutense de Madrid
- Experte en Probabilités et Statistiques en Médecine
- Experte en Méthodes Avancées de Statistiques Appliquées
- Master en Santé et Environnement de l'Université Autonome de Madrid
- Master en Santé Publique de l'Université Autonome de Madrid
- Master en Pharmacoeconomie et Économie de la Santé, Université Pompeu Fabra, Barcelone



*Une expérience de formation unique,
clé et décisive pour stimuler votre
développement professionnel*

10

Impact sur votre carrière

Ce diplôme aura un impact positif sur la carrière du professionnel, car il lui ouvrira des possibilités d'emploi dans les sociétés pharmaceutiques, les sociétés de biotechnologie, les agences de réglementation, les laboratoires de recherche et d'autres organisations liées à l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Les diplômés seront également préparés à des rôles clés dans des domaines tels que la recherche et le développement de médicaments, le contrôle de la qualité et la gestion réglementaire.



“

Vous aurez à portée de main des résumés interactifs et une série de ressources multimédias pour vous aider à préparer le cours Le Leadership d'Équipes en Pharma”

Vous améliorerez vos perspectives de carrière et augmenterez vos possibilités de développement professionnel, avec un diplôme que seul TECH offre.

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech de TECH est un programme intensif qui vous prépare à relever les défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine médical et pharmaceutique. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

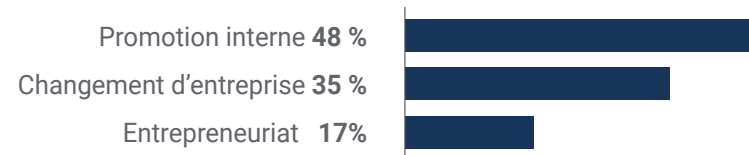
Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

Vous ferez partie d'une industrie qui a un impact sur la vie des gens et contribuerez au développement de solutions pharmaceutiques et biotechnologiques innovantes.

Moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **27,19%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le professionnel qui décide de suivre ce Mastère Spécialisé avec TECH sera en mesure de fournir à l'entreprise un avantage significatif dans l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Son expérience, ses connaissances et ses compétences lui permettront de maintenir une gestion efficace, des connaissances réglementaires et la conformité. En outre, il apportera l'Innovation, la technologie et élargira le réseau de contacts et de collaborations stratégiques de l'organisation pour laquelle il collabore.



“

Vous approfondirez le Business Plan dans le Territoire et appliquerez ses techniques dans le domaine Pharmaceutique et Biotechnologique”

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Développement Commercial de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Université Technologique.



“

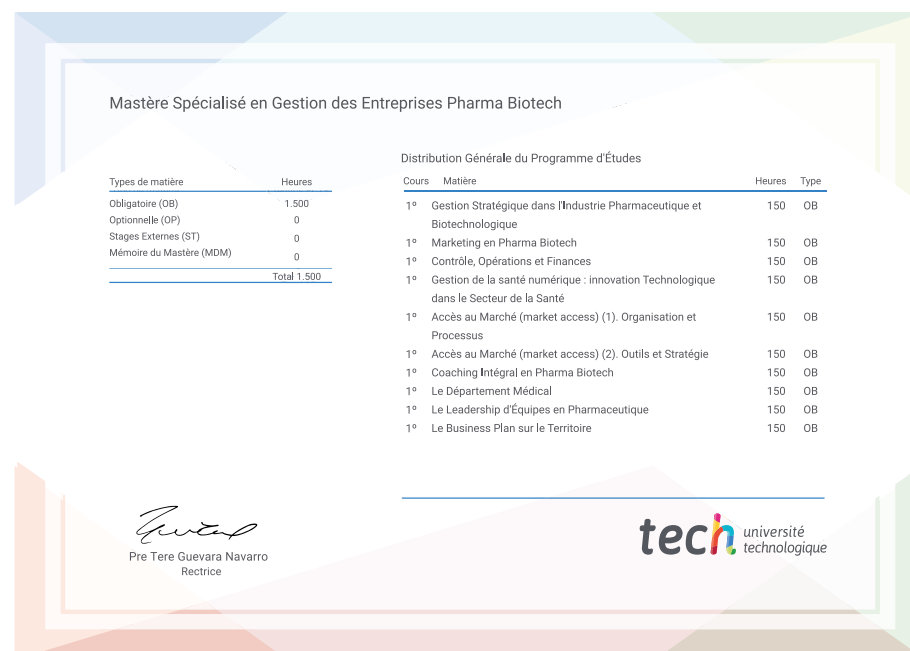
Terminez ce programme avec succès et obtenez votre diplôme universitaire sans avoir à vous déplacer ou à remplir des formalités administratives"

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech** contient le programme le plus complet et le plus actuel du marché.

Une fois que l'étudiant aura passé les évaluations, il recevra par courrier* avec accusé de réception le diplôme correspondant **Mastère Spécialisé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech**
Heures Officielles : **1.500 h.**



*Apostille de La Haye *Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Entreprises Pharma Biotech