

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas

Pharma Biotech



tech universidad
tecnológica

Máster Título Propio MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech

- » Modalidad: online
- » Duración: 12 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/medicina/master/master-mba-direccion-empresas-pharma-biotech

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Competencias

pág. 14

04

Dirección del curso

pág. 18

05

Estructura y contenido

pág. 24

06

Metodología

pág. 36

07

Titulación

pág. 44

01

Presentación

La Gestión Empresarial en el ámbito Pharma Biotech implica enfrentarse a desafíos únicos debido a la naturaleza regulada y altamente competitiva de la industria farmacéutica y biotecnológica. El continuo progreso del conocimiento científico, la innovación tecnológica y las normativas en constante cambio han generado la necesidad de actualizarse para los actores clave en este sector. Por este motivo, TECH ha creado esta titulación, que proporciona al médico punteros conceptos en estos campos, así como elevadas capacidades en materia organizativa y financiera para dirigir óptimamente una compañía. Además, este programa se imparte en un formato 100% en línea, favoreciendo un estudio adaptado a las necesidades personales y profesionales del alumno.





“

Este Máster Título Propio te permitirá incorporar a tu praxis profesional los conceptos más actualizados a la hora de elaborar un Business Plan”

La Dirección de Empresas *Pharma Biotech* desempeña un papel vital en el campo médico al brindar una gestión estratégica efectiva y eficiente a las empresas de la industria farmacéutica y biotecnológica. Su importancia radica en su capacidad para guiar y tomar decisiones informadas en un entorno altamente regulado y competitivo. De este modo, impulsa la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos y terapias innovadoras, lo que a su vez contribuye al avance de la Medicina y la mejora la calidad de vida de las personas. Para llevar a cabo todas estas acciones, los altos cargos de estas compañías deben disponer de altas capacidades organizativas y vanguardistas conocimientos clínicos.

Teniendo en cuenta lo anterior, TECH ha creado este Máster Título Propio, que ofrece al médico una excelente actualización en materia de Dirección de Empresas *Pharma Biotech*. Durante 12 meses de intensivo estudio, el alumno profundizará en las punteras estrategias para establecer el análisis del entorno y de la competencia o en los métodos para acometer la planificación presupuestaria de las empresas de la industria farmacéutica y biotecnológica. Igualmente, ahondará en la elaboración de un plan de negocio para una compañía del sector.

Todo esto se logrará sin que el médico tenga que renunciar a las responsabilidades personales y profesionales habituales, ya que este programa se ofrece en un innovador formato 100% en línea. Del mismo modo, dispondrá de materiales multimedia alojados en una biblioteca virtual, a la cual se podrá acceder en cualquier momento y lugar, ya que solo requerirá de un dispositivo con conexión a internet. Asimismo, la amplia variedad de formatos multimedia ofrecidos preservará una enseñanza amena, individualizada y resolutiva.

Este **Máster Título Propio en MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por especialistas en Pharma Biotech
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Por medio de esta titulación, ahondarás en las estrategias más vanguardistas a la hora de liderar equipos en la industria farmacéutica”

“

A través de la modalidad en línea 100%, este programa de actualización te permitirá estudiar desde cualquier lugar y en cualquier momento del día”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del programa académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Actualízate en administración de empresas biotecnológicas a través de la experiencia profesional de especialistas de referencia en esta área sanitaria.

A lo largo de esta titulación, profundizarás en las estrategias más avanzadas de integración de nuevos fármacos en el mercado.



02 Objetivos

La finalidad de esta titulación es proporcionar al médico instrumentos que le permitirán adquirir saberes y competencias fundamentales para triunfar en el campo de la dirección farmacéutica y biotecnológica. De este modo, podrá desempeñar funciones clave en áreas esenciales como la exploración y desarrollo de fármacos o la producción y manufactura de los mismos.





“

Adoptarás en tu práctica diaria los conocimientos más actualizados en la gestión sanitaria digital”



Objetivos generales

- ♦ Evaluar la eficiencia financiera
- ♦ Entender en que consiste el Acceso al Mercado y cómo surge la necesidad de esta función en la industria farmacéutica
- ♦ Conocer la estructura, organización y funciones del Sistema Nacional de Salud
- ♦ Profundizar en los pasos que hay que seguir para planificar el acceso al mercado de un nuevo medicamento
- ♦ Revisar los puntos que se deben analizar en una fase previa al desarrollo del plan de acceso para conocer el entorno y competidores
- ♦ Conocer las capacidades y ética del Coach
- ♦ Comprender la esencia del Coaching y su enfoque en el aprendizaje
- ♦ Adquirir conocimientos básicos sobre los conceptos fundamentales del liderazgo y su aplicación en la industria farmacéutica
- ♦ Comprender y categorizar las teorías sobre el liderazgo, explorando el proceso de liderazgo y los diferentes estilos y modelos existentes
- ♦ Conseguir una herramienta eficaz de consecución de resultados
- ♦ Definir propuestas de valor únicas y diferenciadas



Indaga con este programa en el control de operaciones financieras aplicadas a la industria farmacéutica y biotecnológica”





Objetivos específicos

Módulo 1. Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica

- ♦ Adquirir conocimiento sobre la historia de la Dirección estratégica
- ♦ Categorizar las diferentes definiciones a lo largo del tiempo
- ♦ Profundizar en los niveles de dirección estratégica
- ♦ Comprender los 6 tipos de generación de valor en la empresa, utilizando ejemplos del sector
- ♦ Evaluar el rendimiento en la empresa
- ♦ Analizar el Entorno VUCA
- ♦ Aplicar el análisis PESTEL y el análisis de las 5 Fuerzas de Porter
- ♦ Realizar el análisis DAFO
- ♦ Realizar un análisis de la Cadena de Valor
- ♦ Analizar los recursos y competencias de la empresa

Módulo 2. Marketing en Pharma Biotech

- ♦ Conocer la utilidad de la segmentación de mercado y los niveles de aproximación
- ♦ Diferenciar entre mercados de consumidores finales y segmentación basada en características
- ♦ Elaborar estrategias de marketing según la segmentación realizada
- ♦ Conocer la importancia del posicionamiento previo para obtener ventaja competitiva
- ♦ Elaborar estrategias de diferenciación y posicionamiento para alcanzar objetivos empresariales
- ♦ Comprender la relevancia de la información y recursos en el ámbito comercial
- ♦ Conocer las fuentes de información y técnicas para estudios de mercado
- ♦ Utilizar herramientas para diseño de encuestas y análisis de datos

Módulo 3. Gestión de Recursos Humanos

- ♦ Optimizar la gestión del capital de trabajo
- ♦ Analizar y gestionar los riesgos financieros
- ♦ Mejorar la planificación y el presupuesto
- ♦ Optimizar la cadena de suministro
- ♦ Garantizar el cumplimiento regulatorio

Módulo 4. Gestión sanitaria digital: innovación Tecnológica en el Sector de la Salud

- ♦ Conocer los distintos tipos de sistemas sanitarios, como la sanidad pública, privada/seguros privados y concertada
- ♦ Evaluar las necesidades no cubiertas del paciente y la gestión de la cronicidad
- ♦ Analizar el papel del coste, la efectividad y la seguridad como factores determinantes en la atención sanitaria
- ♦ Comprender la relación profesional-paciente y los derechos y deberes de ambos
- ♦ Analizar los desafíos de la presión asistencial y la gestión del gasto en principios éticos
- ♦ Definir las habilidades y actitudes necesarias para ser un gestor profesional eficiente
- ♦ Explorar el liderazgo y la gestión del clima emocional y los conflictos de trabajo
- ♦ Utilizar la cronometría como herramienta para la gestión eficiente
- ♦ Analizar el gasto y los resultados en salud, así como los procesos de mejora, innovación y transformación
- ♦ Evaluar el uso de indicadores, benchmarking, guías clínicas, EDO, reclamaciones y farmacovigilancia en la calidad asistencial

Módulo 5. Acceso al Mercado (market access) (1). Organización y Procesos

- ♦ Entender en que consiste el Acceso al Mercado y cómo surge la necesidad de esta función en la industria farmacéutica
- ♦ Conocer la estructura, organización y funciones del Sistema Nacional de Salud
- ♦ Describir el proceso de autorización de comercialización de un nuevo medicamento e identificar las autoridades sanitarias españolas y europeas involucradas en el proceso
- ♦ Analizar las agencias de evaluación de tecnologías sanitarias nacionales e internacionales
- ♦ Identificar los organismos que evalúan los nuevos medicamentos, los decisores y los influenciadores
- ♦ Describir el proceso de solicitud de precio y reembolso
- ♦ Diferenciar los procesos de acceso de los medicamentos hospitalarios y de los dispensados en farmacia de calle
- ♦ Familiarizarse con los esquemas de financiación tradicionales e innovadores
- ♦ Conocer los procesos de compra pública de medicamentos en la sanidad española
- ♦ Conocer los perfiles profesionales adscritos al departamento de acceso
- ♦ Analizar la interacción de los profesionales de Acceso al Mercado con otros departamentos de la industria farmacéutica
- ♦ Revisar las últimas tendencias en evaluación de fármacos (Análisis Multicriterio) y compra de medicamentos

Módulo 6. Acceso al Mercado (market access) (2). Herramientas y Estrategia

- ♦ Profundizar en los pasos que hay que seguir para planificar el acceso al mercado de un nuevo medicamento
- ♦ Revisar los puntos que se deben analizar en una fase previa al desarrollo del plan de acceso para conocer el entorno y competidores
- ♦ Conocer y segmentar a los pagadores
- ♦ Desarrollar la estrategia y los planes de acceso al mercado, especificando la cronología y las funciones implicadas

- ♦ Saber cómo gestionar el acercamiento a las autoridades sanitarias tanto de los fármacos hospitalarios como de los fármacos de farmacia de calle
- ♦ Conocer los requerimientos para solicitar financiación de un fármaco: documentos oficiales y suplementarios
- ♦ Familiarizarse con los documentos y herramientas que soportan el valor del fármaco y que serán imprescindibles en la negociación de precio y reembolso con las autoridades sanitarias, y en el posterior acceso regional y local
- ♦ Estudiar en profundidad los elementos que se incluyen en el dossier de valor de un medicamento
- ♦ Identificar el valor clínico de un fármaco, el valor percibido por el paciente y el aspecto económico
- ♦ Familiarizarse con los conceptos claves sobre farmacoeconomía
- ♦ Profundizar en el análisis económico de un fármaco, diferenciando las evaluaciones económicas parciales de las completas

Módulo 7. Coaching Integral en Pharma Biotech

- ♦ Conocer las capacidades y ética del Coach
- ♦ Comprender la esencia del Coaching y su enfoque en el aprendizaje
- ♦ Conocer los aportes del Coaching Norteamericano, Humanista-europeo y Ontológico
- ♦ Evaluar la situación presente, quiebres y objetivos del cliente
- ♦ Utilizar herramientas como “La Rueda de la Vida Profesional” para conocer la situación actual
- ♦ Definir metas, visión y objetivos tanto a nivel individual como de equipo
- ♦ Explorar modelos como GROW, metodología SMART y Método Merlín
- ♦ Utilizar ejemplos como el Mandala para visualizar la situación ideal del equipo
- ♦ Comprender los modelos mentales y su importancia en los equipos saludables
- ♦ Observar, distinguir y analizar creencias, juicios, hechos y opiniones

Módulo 8. El Departamento Médico

- ♦ Comprender el rol y objetivo del departamento médico
- ♦ Analizar la Estructura general del departamento médico y equipo que lo integran
- ♦ Explorar las principales actividades del departamento médico
- ♦ Colaborar con otras áreas de la empresa
- ♦ Explorar desafíos y tendencias actuales
- ♦ Comprender el propósito de los ensayos clínicos
- ♦ Analizar los tipos de ensayos clínicos
- ♦ Explorar en las fases de los ensayos clínicos
- ♦ Definir el objetivo de cada fase
- ♦ Planificar y diseñar ensayos clínicos
- ♦ Conocer los aspectos éticos y regulatorios de los ensayos clínicos
- ♦ Profundizar en la selección de muestra y tamaño muestral
- ♦ Recolectar y el analizar datos
- ♦ Definir roles y responsabilidades de los diferentes participantes en los ensayos clínicos
- ♦ Explorar en la asignación aleatoria y tipos de cegamiento
- ♦ Analizar datos e interpretar resultados
- ♦ Diseñar Protocolos
- ♦ Elaborar un consentimiento Informado y la Hoja de información para pacientes
- ♦ Conocer el propósito de la monitorización en los ensayos clínicos
- ♦ Definir las responsabilidades y funciones del monitor de ensayos clínicos

Módulo 9. El Liderazgo de Equipos en Pharma

- ♦ Adquirir conocimientos básicos sobre los conceptos fundamentales del liderazgo y su aplicación en la industria farmacéutica
- ♦ Comprender y categorizar las teorías sobre el liderazgo, explorando el proceso de liderazgo y los diferentes estilos y modelos existentes

- ♦ Profundizar en el desarrollo de habilidades de liderazgo necesarias para gestionar equipos eficientemente
- ♦ Conocer las estrategias de organización y gestión del tiempo para optimizar la productividad del equipo
- ♦ Aprender a planificar y establecer objetivos claros y medibles para el equipo, y evaluar su desempeño de manera efectiva
- ♦ Profundizar en las habilidades de gestión de equipos, incluyendo la motivación, la comunicación efectiva y la resolución de conflictos
- ♦ Desarrollar habilidades de toma de decisiones basadas en la evaluación de opciones y consideración de diferentes factores
- ♦ Aprender estrategias de negociación y técnicas para gestionar conflictos dentro del equipo
- ♦ Aplicar los conocimientos adquiridos para trabajar en la consecución de un objetivo común a través del desarrollo de un proyecto específico

Módulo 10. El Business Plan en el Territorio

- ♦ Conseguir una herramienta eficaz de consecución de resultados
- ♦ Definir propuestas de valor únicas y diferenciadas
- ♦ Aportar soluciones reales a tus clientes
- ♦ Establecer objetivos y como alcanzarlos
- ♦ Obtener toda la información necesaria para definir un plan
- ♦ Conseguir crecimientos de ventas
- ♦ Conseguir abrir nuevos mercados
- ♦ Comprender como funciona nuestro mercado y dar herramientas para enfrentarnos a él
- ♦ Investigar y satisfacer las necesidades de los clientes
- ♦ Evaluar la competencia

03

Competencias

El programa brindará a los médicos una oportunidad inigualable para obtener aptitudes fundamentales que les posibilitarán triunfar en el ámbito de la industria farmacéutica y biotecnológica. Aquellos profesionales que completen este plan de estudios adquirirán punteros conocimientos científicos y técnicos, así como un entendimiento profundo de las normativas de desarrollo de nuevos medicamentos. De esta manera, estarán preparados para enfrentarse a los retos y aprovechar las posibilidades en este sector en continua expansión.





“

Posiciónate como un médico de vanguardia a través de las últimas tendencias en Marketing Pharma Biotech”



Competencias generales

- ♦ Comprender la importancia de la Ética Empresarial
- ♦ Evaluar la sostenibilidad ambiental en el contexto empresarial
- ♦ Evaluar aspectos del código deontológico, como la relación médico-paciente, la calidad en la atención médica, el secreto profesional, la objeción de ciencia, las relaciones entre médicos y la publicidad médica
- ♦ Analizar la interacción de los profesionales de Acceso al Mercado con otros departamentos de la industria farmacéutica
- ♦ Revisar las últimas tendencias en evaluación de fármacos (Análisis Multicriterio) y compra de medicamentos
- ♦ Profundizar en el análisis económico de un fármaco, diferenciando las evaluaciones económicas parciales de las completas
- ♦ Comprender las fases del plan de acción: acompañar, seguimiento y compromiso
- ♦ Elaborar planes de acción individuales con los miembros del equipo





Competencias específicas

- Comprender la importancia del desarrollo personal y profesional de los miembros del equipo, y su impacto en el éxito global del proyecto
- Aplicar los conocimientos adquiridos para trabajar en la consecución de un objetivo común a través del desarrollo de un proyecto específico
- Definir estrategias de revisión del plan
- Establecer indicadores objetivos de consecución del plan

“

En tan solo 12 meses actualiza y enriquece tus capacidades en coaching integral y aplícalo a la industria Pharma Biotech”

04

Dirección del curso

Con el propósito de brindar un aprendizaje de alta calidad, TECH ha reclutado a un destacado equipo académico para este programa. Esto les asegurará a los alumnos la oportunidad de acceder a una educación impartida por expertos reconocidos con una amplia experiencia en la industria farmacéutica, la Medicina y los negocios. De esta manera, los participantes podrán contar con una titulación de excelencia que les motivará a destacar y avanzar rápidamente en su carrera profesional.





“

*Mantente al día en dirección estratégica
Pharma Biotech de la mano de expertos en
este campo, que aplican sus conocimientos
en las principales instituciones del sector”*

Dirección



D. Cardenal Otero, César

- ♦ Ejecutivo Farmabiomédico en Amgen
- ♦ Autor del libro "Comunicación de Marca Personal a Través de Las Redes Sociales por Parte de Los Profesionales del Sector salud"
- ♦ Licenciado en Marketing por la *Universidad Prifysgol Cymru de Gales*
- ♦ Grado de distinción en el curso *Inspiring Leadership through Emotional Intelligence* de Case Western Reserve University
- ♦ Postgrado en Gestión y Salud de la Industria Farmacéutica de la Universidad Europea
- ♦ Máster en Administración de Pymes de la escuela Politécnica
- ♦ Especialización de Social Media Marketing por la Universidad de *Northwestern*
- ♦ Experto Universitario en Comercio y Transporte Internacional por la Universidad de Cantabria
- ♦ Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Cantabria

Profesores

D. Junco Burgos, Eduardo

- ♦ Director área terapéutica en AMGEN
- ♦ Jefe de servicio para el GRUPO CLECE (TALHER)
- ♦ Product Specialist en Celgene
- ♦ Product Specialist en Amgen
- ♦ Key Account Manager en Shionogi
- ♦ Ingeniero Agrónomo licenciado por la Universidad Politécnica de Madrid

D. Rojas Palacio, Fernando

- ♦ Fundador y CEO de Navandu Technologies
- ♦ Fundador de la consultora internacional Brigital Health
- ♦ Experto en Big Data y Análisis de Redes Sociales por el MIT
- ♦ Senior Business Management Program por el Instituto de Empresa y Chicago Booth School of Business
- ♦ MSc en Ingeniería de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Profesor asociado a programas académicos de su especialidad



D. Cobo Sainz, Manuel

- ◆ Gestor de cuentas clave en Bayer
- ◆ KAM Champions en Bayer
- ◆ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Centro universitario Cesine adscrito a la Universidad de Gales
- ◆ Curso de Experto en Coaching de ECOI
- ◆ Executive MBA por Cesine
- ◆ Master en Márketing y Dirección Comercial de ESIC

D. Ribas Guardiá, Xavi

- ◆ Product Manager en AMGEN
- ◆ Farmacéutico en Pharma y Biotech
- ◆ Especialista de producto en Celgene
- ◆ Licenciado en Farmacia por la Universidad de Barcelona
- ◆ Postgrado en Gestión y Salud de la Industria Farmacéutica de la Universidad Europea
- ◆ Curso Universitario en Administración, Organización y Gestión de los Servicios de Salud en la Universidad Europea

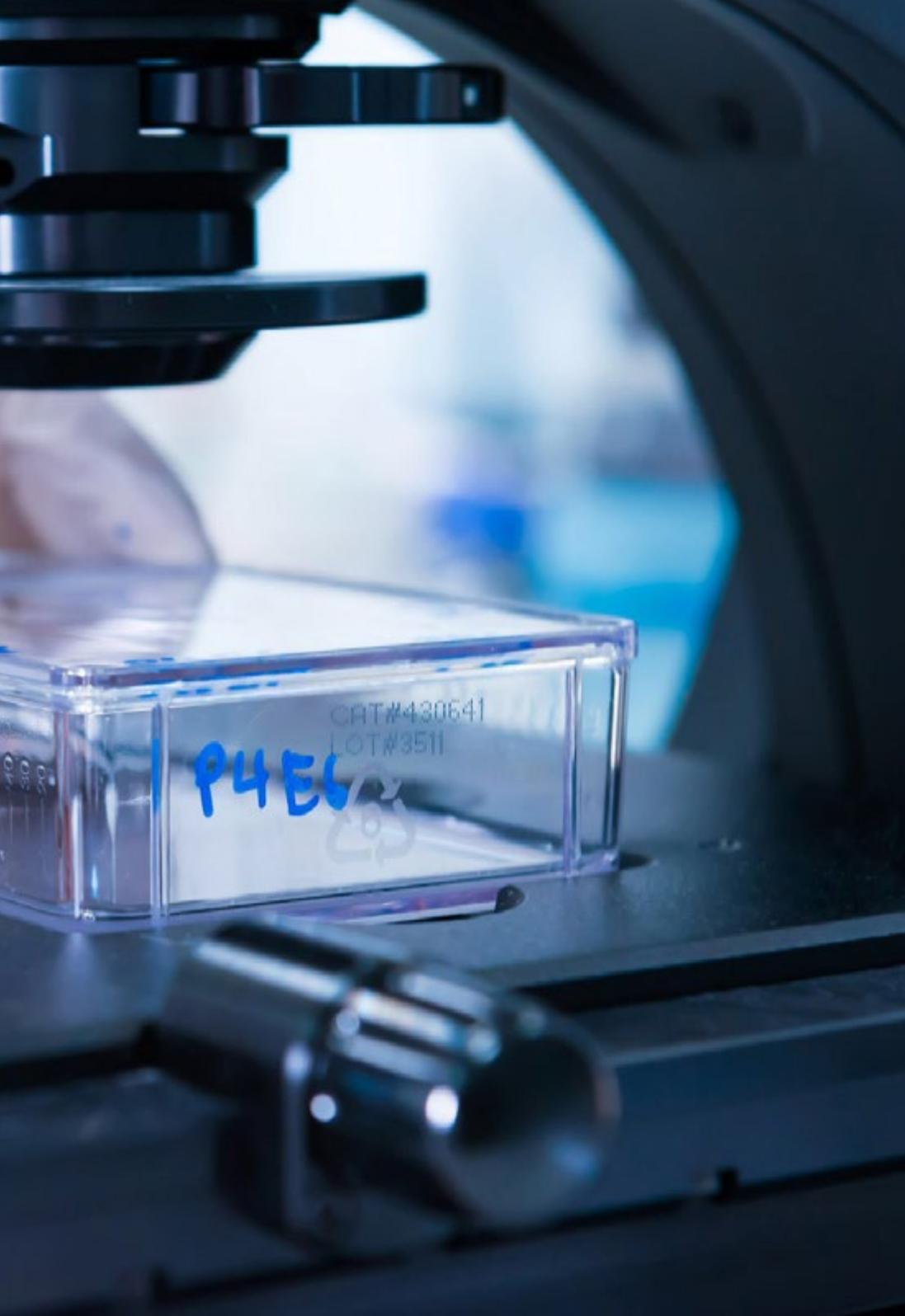
Dña. Restovic, Gabriela

- ♦ Evaluadora de tecnología sanitaria en el ámbito público para la Dirección de Innovación del Hospital Clinic de Barcelona
- ♦ Directora asociada de *Market Access* en Novocure
- ♦ Economista de la Universidad Católica de Chile
- ♦ Máster de Economía Aplicada en la Universtat Pompeu Fabra de Barcelona
- ♦ Programa de Alta Dirección en *Healthcare Government Affairs* en EADA, Escuela de Negocios de Barcelona
- ♦ Docente adjunto de programas académicos al servicio de su especialidad

Dña. Caloto González, María Teresa

- ♦ Consultora de Market Access
- ♦ Subdirección General de Epidemiología del Ministerio de Sanidad
- ♦ Doctora en Ciencias Biológicas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Experta Universitaria en Probabilidad y Estadística en Medicina
- ♦ Experta Universitaria en Métodos Avanzados de Estadística Aplicada
- ♦ Mater en Salud y Medio Ambiente por la Universidad Autónoma de Madrid
- ♦ Master en Salud Pública por la Universidad Autónoma de Madrid
- ♦ Master en Farmacoeconomía y Economía de la Salud por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona





Dña. Rodríguez Fernández, Silvia

- ◆ Project Manager de Comunicaciones Científicas en la Unidad Médica de Boehringer Ingelheim
- ◆ Asesora Científica Senior de I+D en Ahead Therapeutics
- ◆ Asesor Médico en Ahead Therapeutics
- ◆ Product Manager en el equipo de Marketing de Inflamación de Amgen
- ◆ Doctora en Inmunología Avanzada por la Universidad Autónoma de Barcelona
- ◆ MBA de la Industria Farmacéutica y Biotecnológica
- ◆ Máster en Inmunología Avanzada por la Universidad Autónoma de Barcelona
- ◆ Licenciatura en Ciencias Biomédicas por la Universidad Autónoma de Barcelona

Dña. Palau Rodríguez, Magalí

- ◆ Investigadora en Nutrición y Ciencia de los Alimentos por la Universidad de Barcelona
- ◆ Coordinadora del departamento de Marketing en campañas y material educativo
- ◆ Experta en Marketing Amgen en la Unidad de Metabolismo Óseo
- ◆ Doctora en Farmacia por la Universidad de Barcelona
- ◆ MBA en Industrias Farmacéuticas y Biotecnológicas en la Escuela Talento EPHOS
- ◆ Máster en Investigación y Desarrollo de Alimentos por la Universidad de Barcelona
- ◆ Licenciada en Farmacia por la Universidad de Barcelona
- ◆ Instructora en Salud y Manipulador de Alimentos por la Fundació Esplai Girona

05

Estructura y contenido

El Máster Título Propio en MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech se enfocará en los aspectos interdisciplinarios de la industria farmacéutica y biotecnológica, destacando por su amplio alcance y su enfoque actualizado. Durante los 12 meses de duración de esta titulación, el médico tendrá acceso a materiales didácticos innovadores como vídeos, resúmenes interactivos y simulaciones de casos reales. Estos recursos vanguardistas le brindarán una experiencia educativa amena y efectiva. Además, al ser un programa 100% en línea, obtendrá la flexibilidad de estudiar en tu propio horario, sin restricciones.



“

El método Relearning te permitirá optimizar tus horas de estudio y mejorar la comprensión de conocimientos a largo plazo”

Módulo 1. Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica

- 1.1. Estrategias entrada al mercado
 - 1.1.1. Investigación de mercado
 - 1.1.2. Socios estratégicos
 - 1.1.3. Estrategias más usadas
 - 1.1.4. Monitoreo y adaptación
- 1.2. La Dirección Estratégica en la Empresa Farmacéutica
 - 1.2.1. Los niveles de dirección estratégica
 - 1.2.2. La innovación
 - 1.2.3. Portfolio
 - 1.2.4. Adquisiciones
- 1.3. La Creación de Valor en la Empresa
 - 1.3.1. Los 6 tipos de generación de valor en la empresa
 - 1.3.2. Rendimiento en la empresa
 - 1.3.3. Ejemplos del sector
 - 1.3.4. Conclusiones
- 1.4. El Entorno de la empresa Farmacéutica y Biotecnológica
 - 1.4.1. El Entorno VUCA
 - 1.4.2. Análisis PESTEL
 - 1.4.3. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter
 - 1.4.4. Análisis DAFO
- 1.5. El Análisis Interno
 - 1.5.1. Análisis de la Cadena de Valor
 - 1.5.2. Análisis de los Recursos y Competencias
 - 1.5.3. El Análisis VRIO
 - 1.5.4. Conclusiones
- 1.6. Estrategias de la Unidad Estratégica de Negocio
 - 1.6.1. La Unidad Estratégica de Negocio
 - 1.6.2. La Ventaja Competitiva
 - 1.6.3. Tipos de Estrategias Según su Ventaja Competitiva
 - 1.6.4. Conclusiones

- 1.7. Estrategia Corporativa y Diversificación
 - 1.7.1. Estrategia Corporativa
 - 1.7.2. Estrategia en la Cartera de Negocios
 - 1.7.3. Estrategia de Crecimiento
 - 1.7.4. Estrategias más usadas
- 1.8. Estrategia de internacionalización
 - 1.8.1. Estrategia Internacional de una Empresa
 - 1.8.2. La Globalización de la Economía
 - 1.8.3. Riesgos de la Internacionalización
 - 1.8.4. Beneficios de la internalización
- 1.9. Alianzas Estratégicas, Absorciones y Fusiones
 - 1.9.1. Estrategia de Crecimiento Externo vs Crecimiento Interno
 - 1.9.2. Alianzas en la Industria Farmacéutica
 - 1.9.3. Fusiones del Sector
 - 1.9.4. Adquisiciones del sector
- 1.10. Ética y responsabilidad Social Corporativa
 - 1.10.1. Ética Empresarial
 - 1.10.2. Sostenibilidad Ambiental
 - 1.10.3. Responsabilidad social
 - 1.10.4. Ecología sostenible

Módulo 2. Marketing en *Pharma Biotech*

- 2.1. Omnicanalidad, impactos y *engagement*
 - 2.1.1. Marketing de impacto
 - 2.1.2. Canales generalistas y redes sociales
 - 2.1.3. *Community Management*
 - 2.1.4. E-detailing y CRM en el entorno digital
 - 2.1.5. Publicidad programática
 - 2.1.6. Analítica e indicadores de negocio
- 2.2. La Segmentación, el posicionamiento y el targeting
 - 2.2.1. La Segmentación
 - 2.2.2. El mapa de posicionamiento
 - 2.2.3. El Targeting
 - 2.2.4. Conclusión

- 2.3. Investigación de Mercados
 - 2.3.1. El Sistema del Márketing
 - 2.3.2. La Obtención de Información
 - 2.3.3. El Proceso de Investigación
 - 2.3.4. Conclusiones
- 2.4. La Gestión de La Marca y Neuomárketing
 - 2.4.1. El Branding
 - 2.4.2. Tipos de Branding
 - 2.4.3. El Neuomarketing y su aplicación en la Industria Farmacéutica
 - 2.4.4. Conclusiones
- 2.5. El Plan de Marketing Digital
 - 2.5.1. Integrar el Márketing Digital en la Estrategia Global de Márketing
 - 2.5.2. El Community Manager
 - 2.5.3. El Plan de Marketing Digital
 - 2.5.4. Público objetivo
- 2.6. El E-Commerce
 - 2.6.1. El embudo de conversión
 - 2.6.2. Promoción del E-Commerce
 - 2.6.3. Métricas
 - 2.6.4. Plataformas de comercio electrónico
- 2.7. Estrategias digitales
 - 2.7.1. Estrategias de comunicación en social media. Co-creación de contenidos
 - 2.7.2. Marketing de contenidos e influencers
 - 2.7.3. Marketing digital como apoyo al liderazgo del área terapéutica
 - 2.7.4. Asociación de pacientes
- 2.8. Diseño de los programas digitales
 - 2.8.1. Definición de objetivos
 - 2.8.2. Programas de apoyo a las estrategias de marca: *disease awareness*, *switching* y *engagement*
 - 2.8.3. El marketing digital y la red de ventas
 - 2.8.4. Target

- 2.9. Analítica de datos e Inteligencia Artificial
 - 2.9.1. Aplicaciones de big data en la industria farmacéutica
 - 2.9.2. Herramientas de inteligencia artificial como soporte al diagnóstico
 - 2.9.3. Herramientas de inteligencia artificial como soporte al manejo del paciente
 - 2.9.4. Últimas novedades
- 2.10. Otras tecnologías
 - 2.10.1. Registros electrónicos y recogida de información
 - 2.10.2. Web 3 y nuevas tendencias en la economía del token. Impacto en la industria farmacéutica
 - 2.10.3. Realidad virtual, aumentada y mixta
 - 2.10.4. Metaverso

Módulo 3. Gestión de Recursos Humanos

- 3.1. Selección de Personal
 - 3.1.1. Proceso de Reclutamiento
 - 3.1.2. Evaluación de Currículums
 - 3.1.3. Entrevistas de Selección
 - 3.1.4. Pruebas de Aptitud y Evaluaciones Psicométricas
- 3.2. Compensación y Beneficios
 - 3.2.1. Diseño de sistemas de compensación
 - 3.2.2. Elaboración de retribución variable
 - 3.2.3. Diseño de beneficios
 - 3.2.4. Salario Emocional
- 3.3. Gestión del Desempeño
 - 3.3.1. Evaluación del desempeño
 - 3.3.2. Programas de Talento y de mejora
 - 3.3.3. Reuniones de feedback
 - 3.4.3. Retención de talento y programas de fidelización
- 3.4. Inteligencia Emocional en el Entorno Laboral
 - 3.4.1. Conciencia Emocional
 - 3.4.2. Manejo de Emociones
 - 3.4.3. Empatía en el Trabajo
 - 3.4.4. Habilidades Sociales y Colaboración

- 3.5. Entrenamiento y Desarrollo Continuo
 - 3.5.1. Planes de Carrera
 - 3.5.2. Desarrollo de Habilidades Específicas
 - 3.5.3. Promoción Interna y Oportunidades de Crecimiento
 - 3.5.4. Adaptación al puesto de trabajo
- 3.6. Gestión de Equipos y Liderazgo
 - 3.6.1. Establecimiento de Equipos Efectivos
 - 3.6.2. Liderazgo Inspirador
 - 3.6.3. Comunicación Efectiva
 - 3.6.4. Resolución de Conflictos
- 3.7. Adaptabilidad y Flexibilidad Organizacional
 - 3.7.1. Gestión del Cambio
 - 3.7.2. Flexibilidad en las Políticas Laborales
 - 3.7.3. Innovación en Recursos Humanos
 - 3.7.4. Adaptación a Nuevas Tecnologías
- 3.8. Diversidad e Inclusión en el Trabajo
 - 3.8.1. Promoción de la Diversidad
 - 3.8.2. Igualdad de Oportunidades
 - 3.8.3. Creación de Ambientes Inclusivos
 - 3.8.4. Sensibilización y Entrenamiento en Diversidad
- 3.9. Psicología Positiva en el Trabajo
 - 3.9.1. Cultura Organizacional Positiva
 - 3.9.2. Bienestar Laboral
 - 3.9.3. Fomento de Actitudes Positivas
 - 3.9.4. Resiliencia y Afrontamiento en el Trabajo
- 3.10. Tecnología y Recursos Humanos
 - 3.10.1. Automatización en Procesos de Recursos Humanos
 - 3.10.2. Análisis de Datos para la Toma de Decisiones
 - 3.10.3. Herramientas de Gestión de Recursos Humanos
 - 3.10.4. Ciberseguridad y Protección de Datos del Personal

Módulo 4. Gestión sanitaria digital: innovación Tecnológica en el Sector de la Salud

- 4.1. Sistemas de información hospitalaria
 - 4.1.1. Implementación
 - 4.1.2. Gestión de sistemas de información hospitalaria
 - 4.1.3. Historia clínica electrónica
 - 4.1.4. Interoperabilidad de sistemas de información
- 4.2. Telemedicina y salud digital
 - 4.2.1. Consultas médicas a distancia
 - 4.2.2. Plataformas de telemonitoreo
 - 4.2.3. Seguimiento de pacientes
 - 4.2.4. Aplicaciones móviles de salud y bienestar
- 4.3. Big data y análisis de datos en salud
 - 4.3.1. Gestión y análisis de grandes volúmenes de datos en salud
 - 4.3.2. Uso de análisis predictivo para la toma de decisiones
 - 4.3.3. Privacidad
 - 4.3.4. Seguridad de los datos sanitarios
- 4.4. Inteligencia artificial y aprendizaje automático en salud
 - 4.4.1. Aplicaciones de inteligencia artificial en diagnóstico médico
 - 4.4.2. Algoritmos de aprendizaje automático para detección de patrones
 - 4.4.3. Chatbots
 - 4.4.4. Asistentes virtuales en atención médica
- 4.5. Internet de las cosas (IoT) en salud
 - 4.5.1. Dispositivos médicos conectados y monitoreo remoto
 - 4.5.2. Infraestructuras inteligentes de hospitales
 - 4.5.3. Aplicaciones de IoT en la gestión de inventarios
 - 4.5.4. Suministros
- 4.6. Ciberseguridad en salud
 - 4.6.1. Protección de datos de salud y cumplimiento normativo
 - 4.6.2. Prevención de ataques informáticos
 - 4.6.3. Ransomware
 - 4.6.4. Auditorías de seguridad y gestión de incidentes

- 4.7. Realidad virtual (RV) y realidad aumentada (RA) en medicina
 - 4.7.1. Entrenamiento médico utilizando simuladores de RV
 - 4.7.2. Aplicaciones de RA en cirugía asistida
 - 4.7.3. Guías quirúrgicas
 - 4.7.4. Terapia y rehabilitación mediante RV
 - 4.8. Robótica en medicina
 - 4.8.1. Uso de robots quirúrgicos en procedimientos médicos
 - 4.8.2. Automatización de tareas en hospitales y laboratorios
 - 4.8.3. Prótesis
 - 4.8.4. Asistencia robótica en rehabilitación
 - 4.9. Análisis de imágenes médicas
 - 4.9.1. Procesamiento de imágenes médicas y análisis computacional
 - 4.9.2. Diagnóstico por imagen asistido por ordenador
 - 4.9.3. Imágenes médicas en tiempo real
 - 4.9.4. 3D
 - 4.10. Blockchain en salud
 - 4.10.1. Seguridad y trazabilidad de datos de salud con blockchain
 - 4.10.2. Intercambio de información médica entre instituciones
 - 4.10.3. Gestión de consentimientos informados
 - 4.10.4. Privacidad
- Módulo 5. Acceso al Mercado (*market access*) (1). Organización y Procesos**
- 5.1. Acceso al Mercado en la industria farmacéutica
 - 5.1.1. ¿Qué entendemos por Acceso al Mercado?
 - 5.1.2. ¿Por qué es necesario un departamento de Acceso al Mercado?
 - 5.1.3. Funciones del departamento de Acceso al Mercado
 - 5.1.4. Conclusiones
 - 5.2. Sistema Sanitario en España
 - 5.2.1. Sistema Nacional de Salud (SNS). Organización, estructura y funciones
 - 5.2.2. Gasto sanitario y gasto en medicamentos
 - 5.2.3. Servicios Regionales de Salud
 - 5.2.4. Organización, estructura y funciones
 - 5.3. Autorización y registro de nuevos medicamentos
 - 5.3.1. Autoridades Sanitarias
 - 5.3.2. Agencia Europea del Medicamento (EMA)
 - 5.3.3. Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS)
 - 5.3.4. Ministerio de Sanidad
 - 5.3.5. Proceso de autorización de comercialización de un nuevo medicamento: procesos centralizados, descentralizados y reconocimiento mutuo
 - 5.4. Evaluación de nuevos medicamentos a nivel nacional
 - 5.4.1. Agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias
 - 5.4.2. Internacionales
 - 5.4.3. Europea
 - 5.4.4. Españolas
 - 5.4.5. Informes de Posicionamiento Terapéutico (IPT)
 - 5.4.6. Decisores e influenciadores
 - 5.5. Otras evaluaciones de nuevos medicamentos
 - 5.5.1. Evaluaciones del grupo GENESIS
 - 5.5.2. Evaluaciones regionales
 - 5.5.3. Evaluaciones en farmacias hospitalarias: Comités de Farmacia y Terapéutica
 - 5.5.4. Otras evaluaciones
 - 5.6. De la autorización de un fármaco a su disponibilidad para el paciente
 - 5.6.1. Proceso de solicitud de precio y reembolso de nuevos fármacos
 - 5.6.2. Comercialización y condiciones de financiación
 - 5.6.3. Procedimiento de acceso de medicamentos a nivel hospitalario
 - 5.6.4. Procedimiento de acceso de medicamento dispensados en farmacia de calle
 - 5.6.5. Acceso de medicamentos genéricos y biosimilares
 - 5.7. Financiación de medicamentos
 - 5.7.1. Esquemas de financiación tradicionales frente a nuevos esquemas
 - 5.7.2. Acuerdos innovadores
 - 5.7.3. Acuerdos de riesgo compartido (ARC)
 - 5.7.4. Tipos de ARC
 - 5.7.5. Criterios para seleccionar el ARC
 - 5.8. Proceso de compra de medicamentos
 - 5.8.1. Contratación pública
 - 5.8.2. Compra centralizada de medicamentos y productos sanitarios
 - 5.8.3. Acuerdos marco
 - 5.8.4. Conclusiones

- 5.9. Departamento de Acceso al Mercado (1). Perfiles profesionales
 - 5.9.1. Evolución del perfil de los profesionales de Acceso al Mercado
 - 5.9.2. Perfiles profesionales en Acceso al Mercado
 - 5.9.3. Gerente de Acceso al Mercado (*Market Access Manager*)
 - 5.9.4. Farmacoeconomía
 - 5.9.5. Precio (*Pricing*)
 - 5.9.6. *Key Account Manager*
- 5.10. Departamento de Acceso al Mercado (2). Interacción con otros departamentos de la industria farmacéutica
 - 5.10.1. Marketing y Ventas
 - 5.10.2. Departamento Médico
 - 5.10.3. Relaciones Institucionales
 - 5.10.4. *Regulatory*
 - 5.10.5. Comunicación

Módulo 6. Acceso al Mercado (*market access*) (2). Herramientas y Estrategia

- 6.1. Planificación del acceso al mercado de un medicamento
 - 6.1.1. Análisis del escenario actual: manejo de la enfermedad, competidores
 - 6.1.2. Segmentación de regiones y cuentas
 - 6.1.3. Sociedades Científicas
 - 6.1.4. Asociaciones de Pacientes
 - 6.1.5. Diseño de la estrategia
 - 6.1.6. Cronología de la implementación de la estrategia
- 6.2. Gestión del acceso al mercado de un medicamento
 - 6.2.1. Gestión de acceso a nivel regional
 - 6.2.2. Acceso al mercado de medicamentos de uso hospitalario. Gestión y estrategia de farmacia hospitalaria
 - 6.2.3. Acceso al mercado de medicamentos de farmacia de calle
 - 6.2.4. Gestión y estrategia de farmacéuticos de atención primaria
- 6.3. Valor clínico de un medicamento
 - 6.3.1. El valor basado en el desarrollo clínico
 - 6.3.2. Estudios de vida real
 - 6.3.3. (RWD/RWE)
 - 6.3.4. Conclusiones





- 6.4. Valor percibido por el paciente
 - 6.4.1. Variables reportadas por el paciente (o *Patient Reported Outcomes*, PRO)
 - 6.4.2. Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS)
 - 6.4.3. Satisfacción con el tratamiento
 - 6.4.4. Incorporación de las preferencias de los pacientes
- 6.5. Análisis económico Tipos
 - 6.5.1. Tipos de análisis económico
 - 6.5.2. Parámetros que hay que definir
 - 6.5.3. Evaluaciones económicas parciales
 - 6.5.4. Coste y carga de la enfermedad
 - 6.5.5. Coste consecuencia
- 6.6. Análisis económico Estudios
 - 6.6.1. Estudios de Impacto Presupuestario
 - 6.6.2. Crecimiento del mercado
 - 6.6.3. Riesgos asociados
 - 6.6.4. Propiedad intelectual
- 6.7. Análisis económico Evaluaciones
 - 6.7.1. Evaluaciones económicas completas
 - 6.7.2. Análisis coste-efectividad
 - 6.7.3. Análisis coste-utilidad
 - 6.7.4. Análisis coste-beneficio
 - 6.7.5. Reglas de decisión
- 6.8. Dossier de valor de un medicamento
 - 6.8.1. Contenidos del dossier de valor
 - 6.8.2. El valor clínico del medicamento
 - 6.8.3. El valor económico del medicamento
 - 6.8.4. La demostración del valor del medicamento para el sistema sanitario
 - 6.8.5. Adaptación del dossier a las diferentes Comunidades Autónomas
- 6.9. Documentos requeridos para la solicitud de precio y reembolso
 - 6.9.1. Documentos requeridos
 - 6.9.2. Documentos opcionales
 - 6.9.3. Documentos precio
 - 6.9.4. Documentos reembolso

- 6.10. Nuevas tendencias
 - 6.10.1. Compra basada en valor
 - 6.10.2. Análisis Multicriterio (AMC)
 - 6.10.3. Compra pública innovadora
 - 6.10.4. Últimas tendencias

Módulo 7. Coaching Integral en Pharma Biotech

- 7.1. Bases del Coaching en Pharma Biotech
 - 7.1.1. Capacidades y ética del Coach
 - 7.1.2. La esencia del Coaching
 - 7.1.3. Aprender a aprender
 - 7.1.4. Película recomendada: El guerrero Pacífico
- 7.2. El proceso del Coaching- Escuelas y Modelos
 - 7.2.1. Aportes Coaching Norteamericano
 - 7.2.2. Aportes del Coaching Humanista-Europeo
 - 7.2.3. Aportes Coaching Ontológico
 - 7.2.4. Conclusiones
- 7.3. El Coachee-Cliente
 - 7.3.1. Presente- Quiebre- Objetivos
 - 7.3.2. Como conocer la situación de cada persona de un equipo profesional y así poder superar problemas con el fin de conseguir los objetivos
 - 7.3.3. Conocer la situación actual a través de la herramienta "LA RUEDA DE LA VIDA PROFESIONAL"
 - 7.3.4. Conclusiones
- 7.4. Situación Ideal
 - 7.4.1. A dónde voy
 - 7.4.2. Identificar meta, visión y clarificación de objetivos. Tanto como profesional individual como coordinador de un equipo
 - 7.4.3. Modelo Grow
 - 7.4.4. Ejemplo: Donde quieres tener a cada miembro de tu equipo a través de un Mandala
- 7.5. La técnica. Nuestra Mente
 - 7.5.1. Modelos Mentales
 - 7.5.2. Observar, Distinguir
 - 7.5.3. Creencias, Juicios
 - 7.5.4. Hechos y Opiniones
- 7.6. La técnica. El Lenguaje
 - 7.6.1. Postulados básicos de la ontología del lenguaje según Rafael Echevarría
 - 7.6.2. Competencia de la Escucha, el Silencio y el Habla
 - 7.6.3. Libros recomendados
 - 7.6.4. Rafael Echevarría. Ontología del Lenguaje
 - 7.6.5. Leonardo Wolk. El Arte de Soplar Brasas
- 7.7. La Técnica. La Emoción
 - 7.7.1. Gestión e inteligencia emocional
 - 7.7.2. Legitimar la emoción para gestionarla desde las dimensiones lingüísticas
 - 7.7.3. Emocionales
 - 7.7.4. Conclusiones
- 7.8. La Técnica-La Corporalidad
 - 7.8.1. ¿Quién soy desde mi cuerpo?
 - 7.8.2. La postura y el movimiento
 - 7.8.3. Tendencias que apoyan o bloquean las conversaciones con el cuerpo
 - 7.8.4. Conclusiones
- 7.9. Preguntas poderosas. Como utilizar las preguntas para que cada integrante de tú equipo encuentre su mejor versión de él mismo
 - 7.9.1. Para determinar el perfil de nuestro cliente y diseñar plan de acción
 - 7.9.2. Preguntas Coaching para reconectarlo
 - 7.9.3. Preguntas Coaching para cambiar de perspectiva
 - 7.9.4. Preguntas Coaching para para toma de conciencia
 - 7.9.5. Preguntas Coaching para crear acción
 - 7.9.6. Preguntas Coaching para establecer metas
 - 7.9.7. Preguntas Coaching para diseñar plan de acción
 - 7.9.8. Preguntas Coaching para que el cliente encuentre sus propias soluciones
- 7.10. La Acción
 - 7.10.1. Fases del Plan de Acción
 - 7.10.2. Acompañar
 - 7.10.3. Seguimiento
 - 7.10.4. Compromiso
 - 7.10.5. Como elaborar un plan de acción con cada delegado de tú equipo

Módulo 8. El Departamento Médico

- 8.1. El Departamento Médico
 - 8.1.1. Estructura general del departamento medico en diferentes compañías
 - 8.1.2. Objetivo y funciones del departamento
 - 8.1.3. Roles en el departamento medico
 - 8.1.4. Cómo se relacionan con otros departamentos: Marketing, Acceso, Ventas, etc.
 - 8.1.5. Salida profesional departamento médico en la Industria Farmacéutica
- 8.2. Ensayos Clínicos
 - 8.2.1. Fundamentos del Desarrollo Clínico
 - 8.2.2. Legislación en ensayos clínicos
 - 8.2.3. Tipos de Ensayos Clínicos
 - 8.2.4. Fases de los Ensayos Clínicos
 - 8.2.4.1. Estudios clínicos en fase I
 - 8.2.4.2. Estudios clínicos en fase II
 - 8.2.4.3. Estudios clínicos en fase III
 - 8.2.4.4. Estudios clínicos en fase IV
- 8.3. Metodología de los Ensayos Clínicos
 - 8.3.1. Diseño del ensayo clínico
 - 8.3.2. Etapas en el desarrollo del ensayo clínico
 - 8.3.3. Viabilidad de los Ensayos Clínicos
 - 8.3.4. Identificación y Selección de Centros e Investigadores
 - 8.3.5. Material y Estrategias de Reclutamiento
 - 8.3.6. Contratos con Los Centros Investigadores
 - 8.3.7. Protocolo
 - 8.3.8. Hoja De Información Al Paciente y Consentimiento Informado
- 8.4. Monitorización de los Ensayos: Seguimiento y control
 - 8.4.1. Visita de Monitorización
 - 8.4.1.1. Visita de Pre-Estudio
 - 8.4.1.2. Visita de Inicio
 - 8.4.1.3. Visita de Monitorización
 - 8.4.1.4. Visita de Cierre
 - 8.4.2. Monitorización Remota
 - 8.4.3. Informes de Visita de Monitorización
 - 8.4.4. Gestión de datos. Obtención de resultados
- 8.5. Estudios de Práctica Clínica Real. RWE
 - 8.5.1. Estudios de RWE: diseño, análisis, minimización del sesgo
 - 8.5.2. Tipos de Estudios de RWE
 - 8.5.3. Integración en el plan médico
 - 8.5.4. Recogida y comunicación de resultados
 - 8.5.5. Desafíos actuales en el uso de evidencia y conocimientos de RWE
 - 8.5.6. Como RWE puede respaldar la toma de decisiones a lo largo del ciclo de vida del producto
 - 8.5.7. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*
- 8.6. El Departamento de *Medical Affairs*
 - 8.6.1. ¿Qué es el departamento de *Medical Affairs*?
 - 8.6.1.1. Objetivo y funciones del departamento
 - 8.6.1.2. Estructura general del departamento en diferentes compañías
 - 8.6.1.3. Interacciones Entre *Medical Affairs* Y Otros Departamentos (Operaciones Clínicas & Departamentos Comerciales)
 - 8.6.1.4. La relación de asuntos médicos en función del ciclo de vida del producto
 - 8.6.2. Creación de programas de generación de datos de vanguardia
 - 8.6.3. El rol de co-liderazgo de Medical
 - 8.6.4. *Affairs* en organizaciones farmacéuticas multifuncionales
- 8.7. Roles en el Departamento De *Medical Affairs*
 - 8.7.1. Rol del Medical Advisor
 - 8.7.2. Funciones del Medical Advisor
 - 8.7.3. Tácticas de participación con HCP
 - 8.7.3.1. *Advisory Board* y programas de promoción
 - 8.7.3.2. Publicaciones científicas
 - 8.7.3.3. Planificación de congresos científicos
 - 8.7.4. Elaboración de un plan de comunicaciones médicas
 - 8.7.5. Diseño de estrategia médica de producto
 - 8.7.6. Gestión de proyectos médicos y estudios basados en datos de práctica clínica real (RWE)
 - 8.7.7. Rol del *Medical Science Liaison*
 - 8.7.7.1. Funciones del MSL: comunicación médica e interlocutores
 - 8.7.7.2. Implementación de proyectos médicos y gestión territorial
 - 8.7.7.3. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*
 - 8.7.7.4. Comunicación científica y recogida de *insights*

- 8.8. *Compliance* En el Departamento de Asuntos Médicos
 - 8.8.1. Concepto de *compliance* en el departamento medico
 - 8.8.1.1. Promoción de medicamentos de prescripción
 - 8.8.1.2. Interrelación con Profesionales y Organizaciones Sanitarias
 - 8.8.1.3. Interrelación con Organizaciones de Pacientes
 - 8.8.2. Definición de *On Label/Off Label*
 - 8.8.3. Diferencias entre departamento comercial y asuntos médicos
 - 8.8.4. Código de Buenas prácticas clínicas en la promoción e información medica
- 8.9. Información Médica
 - 8.9.1. Plan integral de comunicación
 - 8.9.2. Medios de comunicación y plan de omnicanalidad
 - 8.9.3. Integración del plan de comunicación en plan médico
 - 8.9.4. Recursos de información en biomedicina
 - 8.9.4.1. Fuentes internacionales: *Pubmed, Embase, WOS, etc.*
 - 8.9.4.2. Fuentes en el ámbito latinoamericano: Índices CSIC, Ibecs, LILACS, etc.
 - 8.9.4.3. Fuentes para localizar ensayos clínicos: WHO, *ClinicalTrials*, CENTRAL de Cochrane, etc.
 - 8.9.4.4. Fuentes sobre información de medicamentos: Bot Plus Web, FDA, etc.
 - 8.9.4.5. Otros recursos: organismos oficiales, páginas webs, sociedades científicas, asociaciones, agencias de evaluación, etc.
- 8.10. Farmacovigilancia
 - 8.10.1. Farmacovigilancia en Ensayos Clínicos
 - 8.10.1.1. Marco Legal, y Definiciones
 - 8.10.1.2. Gestión de Acontecimientos Adversos
 - 8.10.2. Notificación de Acontecimientos Adversos, Eudravigilance
 - 8.10.3. Informes Periódicos de Seguridad
 - 8.10.4. Farmacovigilancia en Otros Ensayos Clínicos: Estudios Posautorización

Módulo 9. El Liderazgo de Equipos en Pharma

- 9.1. El liderazgo
 - 9.1.1. Introducción al liderazgo
 - 9.1.2. Poder e influencia
 - 9.1.3. ¿Qué es el liderazgo?
 - 9.1.4. Conclusiones
- 9.2. Teoría Sobre el liderazgo
 - 9.2.1. El proceso de liderazgo
 - 9.2.2. Estilos de liderazgo
 - 9.2.3. Modelos de liderazgo
 - 9.2.4. Evolución
- 9.3. Habilidades de Liderazgo
 - 9.3.1. Comunicación
 - 9.3.2. Compromiso
 - 9.3.3. Motivación
 - 9.3.4. Toma de decisiones
- 9.4. Gestión de Equipos
 - 9.4.1. Organización
 - 9.4.2. Gestión del tiempo
 - 9.4.3. Planificación y objetivos
 - 9.4.4. Evaluación de equipos
- 9.5. Habilidades para la gestión de equipos
 - 9.5.1. Metas
 - 9.5.2. Objetivos
 - 9.5.3. Gestión tiempo
 - 9.5.4. Gestión problemas
- 9.6. Toma de decisiones
 - 9.6.1. Proceso
 - 9.6.2. Toma de decisiones en equipo
 - 9.6.3. Decisiones estratégicas
 - 9.6.4. Decisiones éticas
- 9.7. Comunicación, parte del éxito
 - 9.7.1. Comunicación externa
 - 9.7.2. Comunicación interna
 - 9.7.3. Comunicación de crisis
 - 9.7.4. Comunicación intercultural
- 9.8. Negociación y Gestión de Conflictos
 - 9.8.1. Estrategias de comunicación
 - 9.8.2. Habilidades
 - 9.8.3. Gestión de conflictos
 - 9.8.4. Negociación en equipo

- 9.9. Desarrollo de Personas
 - 9.9.1. Equipos
 - 9.9.2. Motivación
 - 9.9.3. Visibilidad
 - 9.9.4. Conclusiones
- 9.10. Objetivo Común, Desarrollo de un Proyecto
 - 9.10.1. Objetivo común, cual es
 - 9.10.2. Equipos multidisciplinares
 - 9.10.3. Construcción alianzas
 - 9.10.4. Estrategias más usadas

Módulo 10. El Business Plan en el Territorio

- 10.1. Los planes de negocio
 - 10.1.1. Qué es un plan de negocio
 - 10.1.2. Propósito y objetivos de los planes de negocio
 - 10.1.3. Por qué es importante hacer un plan de negocio
 - 10.1.4. Cuando debemos hacer un plan de negocio
- 10.2. Contexto de la industria farmacéutica
 - 10.2.1. Situación estructural de la industria farmacéutica
 - 10.2.2. Personas y departamentos clave en el desarrollo de un plan de acción:
 - 10.2.3. Dirección General
 - 10.2.3.1. Dirección de Ventas
 - 10.2.3.2. Departamento de Marketing
 - 10.2.3.3. Departamento Médico
 - 10.2.3.4. Departamento Financiero
 - 10.2.3.5. Departamento Regulatorio
 - 10.2.4. Desafíos actuales de la industria farmacéutica
- 10.3. Etapas para definir un plan de negocio
 - 10.3.1. Definir objetivo
 - 10.3.2. Descripción del producto: atributos clave
 - 10.3.3. Que información necesito para realizar un plan
 - 10.3.4. Alineamiento con la estrategia
 - 10.3.5. Definir timings
 - 10.3.6. Definir recursos
 - 10.3.7. Establecer resultados

- 10.4. Plan comercial y de marketing
 - 10.4.1. Recursos comerciales para establecer un plan
 - 10.4.2. Elección del plan en función de nuestro objetivo
 - 10.4.3. Estrategia de marketing: alineamiento
 - 10.4.4. Recursos de marketing como palanca
- 10.5. Análisis de los clientes
 - 10.5.1. Gestión de las relaciones con clientes
 - 10.5.2. Identificar necesidades de clientes
 - 10.5.3. Comunicación con clientes
 - 10.5.4. Conclusiones
- 10.6. Análisis de la competencia
 - 10.6.1. Segmentación del mercado
 - 10.6.2. Análisis competitivo de tu producto
 - 10.6.3. Estrategias comerciales frente a la competencia
 - 10.6.4. Planes de expansión
 - 10.6.5. Planes de defensa
- 10.7. Análisis económico del plan de negocio
 - 10.7.1. Estimación de costes y de objetivos
 - 10.7.2. Fuentes y estrategias de inversión
 - 10.7.3. Análisis de riesgos financieros
 - 10.7.4. Evaluación del retorno de la inversión
- 10.8. Implementación y seguimiento del plan de negocio
 - 10.8.1. Agenda del plan de negocio
 - 10.8.2. Monitorización del proceso y mecanismos de revisión según evolución
 - 10.8.3. KPI: indicadores objetivos de resultados
 - 10.8.4. Conclusiones
- 10.9. Análisis final del plan de negocio
 - 10.9.1. Cumplimiento de plazos
 - 10.9.2. Análisis de resultados
 - 10.9.3. Análisis presupuestario
- 10.10. Plan de marketing *Pharma Biotech*
 - 10.10.1. Análisis de mercado
 - 10.10.2. Competencia
 - 10.10.3. Público Objetivo
 - 10.10.4. Posicionamiento de marca

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del médico.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

El profesional aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de software de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 250.000 médicos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Técnicas quirúrgicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en técnicas médicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



07

Titulación

El Máster Título Propio en MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

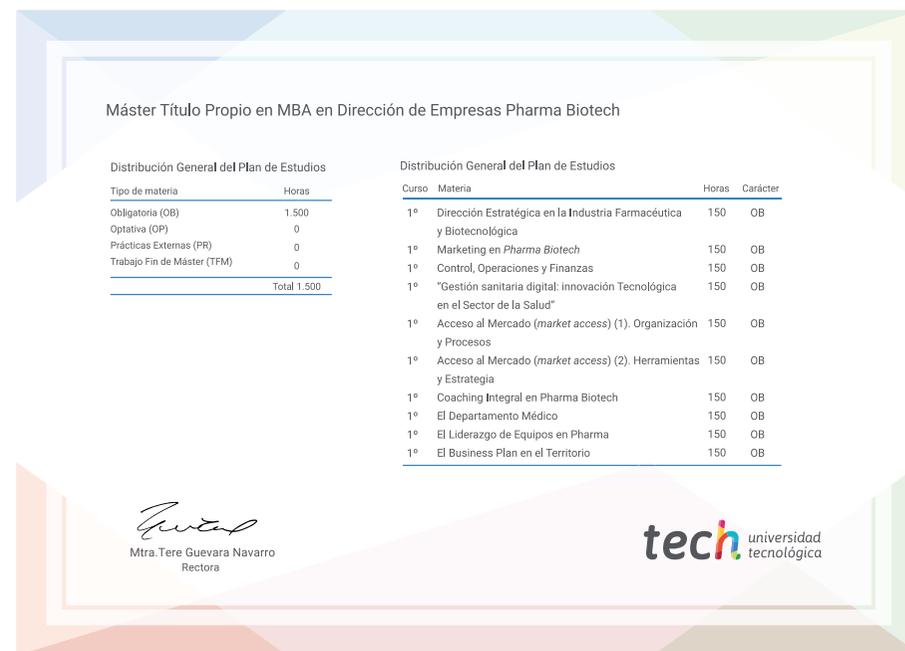
Este **Máster Título Propio en MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Máster Propio** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Título Propio, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Máster Título Propio MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**

N.º Horas Oficiales: **1.500 h.**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Máster Título Propio
MBA en Dirección de
Empresas Pharma Biotech

- » Modalidad: online
- » Duración: 12 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas
Pharma Biotech