

madif⁺

Máster en Administración
y Dirección en la
Industria Farmacéutica

PRÁCTICAS REMUNERADAS EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL SECTOR

INICIO: OCTUBRE DE 2022

CRÉDITOS: 60

Nº DE PLAZAS: 15

En colaboración con:



7.500€



100%
PRESENCIAL



POSIBILIDAD DE
FINANCIACIÓN AL
0%

OBJETIVOS

- Conocer las características de la **Industria Farmacéutica** adquiriendo los conocimientos y las competencias claves que garantizan una **carrera profesional**.
- Conocer las **nuevas tendencias** y estudiarlo desde una óptica estratégica de **negocios**, fundamental para acceder a **puestos de responsabilidad** en el medio plazo.
- Disponer de un **claudio mixto** de primer nivel de profesores de la UCM y **profesionales activos** que permitan a los alumnos conocer la realidad.
- Adquirir las **habilidades directivas y personales** que permitan acceder al mercado laboral.
- Conocer la **transformación, los nuevos paradigmas y las tendencias** del sector explicados por líderes relevantes.
- Democratizar el acceso a los **programas MBA** de Industria Farmacéutica a los recién graduados.
- Posibilitar el acceso a un **programa de prácticas de alto nivel**.

¿POR QUÉ NOSOTROS?

Ofrecemos un programa dirigido a conocer en profundidad la Industria Farmacéutica con un enfoque de negocio, así como las diferentes posiciones y responsabilidades que se pueden ocupar en la misma, de la mano de un claustro combinado de la Universidad Complutense y la propia Industria Farmacéutica, que ha sido seleccionado para aportar el mayor de los valores a los alumnos y conectando siempre con la realidad empresarial y los retos profesionales a los que se enfrentarán los alumnos durante su vida laboral una vez terminen el programa.

¿DÓNDE PODRÁS HACER PRÁCTICAS?

COFARES

KERN PHARMA

ARISTO



GRÜNENTHAL

farmavenix

pensa A Towa company

PARA MÁS INFORMACIÓN...



rafalvarez@cofares.es
educoplusacademy.com/madif/



639991663



EDUCO⁺

COFARES
La salud nos mueve

PROGRAMA

MÓDULO 1. ECOSISTEMA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Actualidad y organización del sector farmacéutico y biotecnológico:

1. Situación actual y contextualización de la Industria Farmacéutica.

- EMILIA BARCIA HERNÁNDEZ
- CARLOS DEL CASTILLO RODRÍGUEZ

2. Introducción al Marco Legal, regulatorio y de patentes.

- M^a LUISA DE ANDRÉS TURRIÓN

3. Mercados de genéricos, biosimilares y consumer health care.

- PABLO DOMIGUEZ BALMASEDA

Sistemas de salud nacional e internacionales:

1. Funcionamiento, presente y futuro de la sanidad española.

- M^a LUISA DE ANDRÉS TURRIÓN

2. Sistemas de salud internacionales.

- CARLOS DEL CASTILLO RODRÍGUEZ

MÓDULO 2. NEGOCIO, HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO

Liderazgo y gestión de equipos:

1. Claves para liderar equipos.

- ÁNGEL JAVIER VICENTE PÉREZ

2. Automotivación, liderazgo de equipos y gestión del cambio.

- MANUEL GARRIDO RODRÍGUEZ

Negociación y comunicación:

1. Claves en la negociación en la Industria Farmacéutica.

- PABLO DOMIGUEZ BALMASEDA

2. Comunicación interpersonal y estilos de persuasión e influencia.

- ARTURO GÓMEZ QUIJANO

Dirección estratégica, empresarial y gestión de proyectos:

1. Estrategia empresarial: de la estrategia a la táctica; misión, visión y valores; Las 5 Fuerzas de Porter y Matriz Ansoff; Modelo Canvas.

- FRANCISCO MARINA MATEOS
- MIRIAN DELGADO VERDE

2. Gestión de proyectos: concepto; metodologías; glosario; roles principales; modelos de gobierno; metodología waterfall; agilidad, marco de trabajo Scrum y Kanban; business agility.

- PABLO BALEIRÓN PAMPIN
- RUBÉN PALOMO MARTÍN

Innovación y emprendimiento: JOSÉ MARÍA PASCUAL FERNÁNDEZ

1. Innovación y nuevos modelos de negocio.

2. Emprendimiento e intraemprendimiento, palancas y retos.

Sesiones con directivos:

1. La distribución farma y sus retos.

- MIGUEL POBLET GONZÁLEZ

2. "Coolhunting": tendencias, disrupción y oportunidades de negocio en el sector de la salud".

- MANUEL SERRANO ORTEGA

3. Gestión de equipos altamente eficientes.

- MANUEL GARRIDO RODRÍGUEZ

4. La situación sanitaria y nuevo paradigma en la Industria post COVID.

- FADEL ALCHININI MARTÍNEZ

MÓDULO 3. OPERACIONES Y CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Investigación de mercados y Business Intelligence:

1. Investigación para acceso al mercado, competidores y ventajas terapéutica.

- ANA MARÍA GIL ORTEGA

Calidad y farmacovigilancia en la industria farmacéutica:

1. Garantías y control de calidad. Las GMPs.

- MARTA VICARIO DE LA TORRE
- JUAN APARICIO BLANCO

2. Validaciones, auditorías e inspecciones

- MARTA VICARIO DE LA TORRE
- DAMIÁN CÓRDOBA DÍAZ

Regulatory affairs:

1. Registro de un nuevo medicamento en Europa y a nivel nacional.

- PALOMA M. DE LA TORRE IGLESIAS

2. Dossier, información requerida y plazos "Time to Market".

- MARTA VICARIO DE LA TORRE

3. Procesos de autorización y estrategias regulatorias.

- ANA ISABEL FRAGUAS SÁNCHEZ

4. Procesos regulatorios post comercialización, mantenimiento de registro de medicamentos y patentes.

- DOLORES REMEDIOS SERRANO LÓPEZ

Government affairs, market access y precio reembolso:

1. Plan global de acceso al mercado.

- JOSÉ ANTONIO NÚÑEZ SAAVEDRA

2. Precio reembolso, negociación y financiación de medicamentos.

- ANA VIETA SALOMÓ

3. Dossier de valor terapéutico y farmacoeconómico.

- JOSÉ ANTONIO NÚÑEZ SAAVEDRA

4. Análisis e investigación de potenciales competidores e impacto presupuestario.

- JOSÉ ANTONIO NÚÑEZ SAAVEDRA

5. RAMs y su función en acceso al mercado.

- TOMÁS GALIANA PANIAGUA

6. Relaciones institucionales y comunicación.

- TOMÁS GALIANA PANIAGUA

Medical affairs y departamento médico: ANA ESQUIVIAS ESCOBAR

1. Medical affairs e investigación clínica. Ensayos clínicos e importancia de avances terapéuticos.

2. Plan estratégico y la importancia del KOL.

3. Medical Science Liason (MSL) y sus funciones en el ciclo de vida del medicamento.

4. Impacto del MSL en el plan estratégico de ventas.

MÓDULO 4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING EN LA INDUSTRIA PHARMABIOTECH

Dirección comercial: MIGUEL MORENO DE LAS HERAS

1. El plan comercial.

2. Feedback, KPIs y seguimiento del plan comercial.

Marketing en la industria: KATHERINE RICE

1. Características del Marketing en la Industria Pharma. Análisis interno y externo.

2. Segmentación y posicionamiento.

3. Marketing operativo: producto y comunicación.

4. Canal farmacia y Marketing Consumer Health.

Marketing digital: JAVIER VAQUER HERREROS

1. Plan de Marketing digital y social media Marketing.

2. Canales Digitales, ROI, Objetivos, métricas y KPIs.

MÓDULO 5. ENTORNO LEGAL, FINANCIERO

Legal y compliance: GEORGINA LOGUSSO

1. Introducción al compliance a la Industria Farmacéutica y código de conducta.

2. Propiedad Intelectual en el sector farmacéutico.

Dirección financiera:

1. Características de la situación financiera de las empresas farmacéuticas.

- FABIAN JIMÉNEZ

2. Los estados contables, modelos de valoración, presupuestos y toma de decisiones financieras.

- MANUEL SANTIAGO CAMPUZANO

MÓDULO 6. EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL

ALBERTO SERRANO DEVILLE-BELLECHASSE

1. Tips para mejorar tu marca personal.

2. Taller de empleabilidad y roles plays.

PARA MÁS INFORMACIÓN...

educoplusacademy.com

