



Programa Abierto
de Especialización

plgs
Pharmaceutical Licensing Group Spain

Desarrollo de Negocio en la Industria Farmacéutica (IV Edición)

Curso de 4 días de duración (2 fines de semana en un mes)
21 horas lectivas.



MADRID:

15 – 16 de febrero de 2013

22 – 23 de febrero de 2013



Objetivos:

- Proponer modelos de negocio creativos adaptados a las condiciones actuales de mercado.
- Aprender los mecanismos reguladores asociados a la actividad local e internacional de Desarrollo de Negocio.
- Conocer el estado actual de la legislación en patentes y marcas y sus implicaciones en acuerdos.
- Entender los diferentes componentes financieros utilizados en valoración de proyectos.
- Aprender a elaborar propuestas de negocio mediante simulaciones prácticas en comarketing, copromoción y compraventa de productos.
- Proporcionar a los asistentes las claves prácticas de los contratos más habituales manejados por profesionales de Desarrollo de Negocio.
- Revisar fuentes de oportunidades en Desarrollo de Negocio.
- Repasar los aspectos prácticos secuenciales de la puesta en el mercado de nuevos productos.
- Elaborar Key Terms, integrando todos los componentes de negociación.

Dirigido a:

- Profesionales de la Industria Farmacéutica y Biotecnológica que comienzan o quieren introducirse en el área de Desarrollo de Negocio, con la necesidad de adquirir conocimientos y habilidades prácticas para su inmediata aplicación profesional.

Calendario y Horarios:

- Viernes, 15 de febrero de 2013.
(16,00 a 21,30 h).
- Sábado, 16 de febrero de 2013.
(09,00 a 14,00 h).
- Viernes, 22 de febrero de 2013.
(16,00 a 21,30 h).
- Sábado, 23 de febrero de 2013.
(09,00 a 14,00 h).

Lugar de Realización:

- El Programa Abierto de Especialización en Desarrollo de Negocio, se impartirá en la sede de CESIF, situada en la Calle General Álvarez de Castro, 41 de Madrid (28010).





plgs
Pharmaceutical Licensing Group Spain

Programa Abierto de Especialización Desarrollo de Negocio en la Industria Farmacéutica



Ponentes:

Rodríguez Barrera, Mercedes.

Vicepresidenta de la Junta Directiva. PLGS.

Quintanilla Guerra, Francisco.

Director General. FAES FARMA. Ex-Presidente. PLGS.

Alvarez-Cedrón Rodríguez, Loreto.

Jefe de Desarrollo de Negocio y Nuevos Productos.
FAES FARMA. Ex- Secretaria de la Junta Directiva. PLGS.

Payá González, Isabel.

Consultora Asuntos Regulatorios. QUINTILES.

Marcos Herrezuelo, Nuria.

Directora General. PONS Patentes y Marcas.

Cruz Jentoft, Enrique.

Vocal de la Junta Directiva. PLGS.

Programa General:

1. Terminología y conceptos imprescindibles en Negociación de Licencias.
2. Búsqueda de oportunidades de Negocio: dónde y cómo buscar.
3. Aspectos financieros para la valoración de Proyectos.
4. Entorno regulador nacional y europeo.
5. Conceptos prácticos de Propiedad Intelectual (patentes y marcas).
6. Tipos de acuerdo entre compañías.
7. Revisión de puntos críticos en los acuerdos comerciales.
8. Elaboración de Key Terms (Bases del Acuerdo).
9. Actividad secuencial y coordinación interna en prelanzamiento de productos.
10. Simulaciones en grupo sobre casos prácticos aplicados a modelos de negocio: co marketing, codesarrollo, copromoción, distribución, fostering y compraventa.

Sobre PLGS:

PLGS es una organización profesional, privada y sin ánimo de lucro cuyo objetivo es agrupar y dar soporte a todos aquellos profesionales que desarrollan su labor en el área de Desarrollo de Negocio, Licencias y Planificación Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica de España.

PLGS integra a más de 170 profesionales de este sector, ofreciéndoles formación continuada y fomentando el contacto con reuniones periódicas que permiten el intercambio del conocimiento y oportunidades de negocio.

Sobre CESIF:

El **Grupo CESIF** está formado por nueve compañías (Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica, CESIF Formación, CESIF Consultoría, CESIF Online, CESIF Biotech, M&B Consultoría y Formación, Laboratorios Support Pharma, EyPASA y MBA Consultores) que ofrecen servicios de formación, consultoría y soluciones empresariales para los sectores farmacéutico, parafarmacéutico, alimentario, biotecnológico, químico y afines.

Durante sus más de 20 años de experiencia ha formado a más de 4.800 profesionales que se han incorporado a las principales compañías de las áreas de actividad mencionadas.



plgs
Pharmaceutical Licensing Group Spain

Programa Abierto de Especialización Desarrollo de Negocio en la Industria Farmacéutica

Derechos de Inscripción:

- El coste total del programa es de 2.100 €.
- El coste total del programa para socios de PLGS y/o antiguos Alumnos de CESIF es de 1.800 €.
- Incluye asistencia y material didáctico.
El material didáctico consta de:
 - Documentación práctica de Desarrollo de Negocio (guiones de procesos, ejemplos, plantillas, etc.)
 - Modelos de simulación de NPV en casos de comarketing, compraventa y codesarrollo.
 - Modelo de cálculo de FTEs.
 - Presentaciones PowerPoint de todas las ponencias.
- Cada alumno debe llevar un ordenador para realizar los casos prácticos.
- Forma de Pago:
 - Abono íntegro mediante transferencia a la c/c nº 0075-0111-98-0601256912 indicando el nombre del alumno en el impreso de abono.
- 10% de descuento en la cuota de Inscripción a PLGS para futuros socios.
- También incluida suscripción gratuita durante 1 año a la Revista PHARMA MARKET.

Titulación:

- Los participantes recibirán un Diploma acreditativo de asistencia y aprovechamiento expedido por CESIF y PLGS.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

Para inscribirse en este Programa Abierto de Especialización impartido por CESIF, así como para ampliar información sobre el mismo, puede ponerse en contacto con nosotros a través de:

M^a Carmen Sánchez-Girón Delgado
Información y Admisiones
mcs@cesif.es
915 938 308