



INICIACIÓN A DESARROLLO DE NEGOCIO

Visión general de la actividad de Desarrollo de Negocio: una palanca de crecimiento en las compañías farmacéuticas.

Conceptos fundamentales. Modelos de acuerdo. Aspectos contractuales. Acceso al mercado

Madrid, 2 y 3 de diciembre de 2019

Objetivo del curso:

El objetivo principal del curso es proporcionar una visión general de la actividad de los Departamentos de Desarrollo de Negocio dentro de la industria farmacéutica. Se pretende transmitir la importancia de la actividad de Desarrollo de Negocio como impulsor de la creación de valor en las compañías, así como los conceptos fundamentales en los que se asienta la gestión de licencias y compra de activos.

A quién va dirigido:

A profesionales de la industria farmacéutica y afines que estén interesados en conocer los pilares estratégicos de Desarrollo de Negocio. El curso está orientado a los profesionales que quieran iniciarse en la actividad o tengan intención de emprender su trayectoria profesional en este área y a aquellos profesionales de la industria que tengan una estrecha relación con este Departamento y quieran entender su funcionamiento, por ejemplo los Departamentos de Registros, Marketing, Comercial, Internacional, Legal o Acceso al Mercado.

Coordinadora del curso:

Susan Zakarne. Coordinadora del GT de Registros Internacionales de la Vocalía de Reglamentación y Uso Racional del Medicamento. AEFI, Sección Centro

Ponentes:

José Luis Núñez Recuero. Director de desarrollo de negocio, marketing profesional y comunicación corporativa para el sur de Europa. Johnson & Johnson.

Mercedes Rodríguez Barrera. Associate Director. Business Development Europe. Exeltis

Loreto Alvarez Cedrón Rodríguez. Gerente de Desarrollo de Negocio, Licencias y Alianzas. Faes Farma

Mercedes Martínez Vallejo. Gerente de Precio y Economía de la Salud. Servier

PROGRAMA CIENTÍFICO

2 de diciembre

16:30 a 18:00 horas	Iniciación al Desarrollo de Negocio. Conceptos generales. Qué es el desarrollo de negocio, actividades, valor para la compañía. Teoría y práctica. José Luis Núñez Recuero.
18:00 a 18:30 horas	Pausa. Café.
18:30 a 20:00 horas	Licencias. Conceptos básicos. Modelos de acuerdo, valoración de una licencia, propiedad intelectual, aspectos regulatorios, BC, estimación de precios, estimación de ventas, marketing. Ejercicios prácticos. Mercedes Rodríguez Barrera.

3 de diciembre

16:30 a 18:00 horas	Aspectos contractuales relevantes en el contrato de licencia desde la óptica de Desarrollo de Negocio. Loreto Alvarez-Cedrón Rodríguez.
18:00 a 18:30 horas	Pausa. Café.
18:30 a 20:00 horas	Acceso al Mercado y Desarrollo de Negocio. Cómo se consigue el precio y financiación de un medicamento. Mercedes Martínez Vallejo.

DATOS DE INTERÉS

Fechas y horario:

2 y 3 de diciembre de 2019
Horario de 16:30 a 20:00 horas. 6 horas lectivas

Lugar:

Madrid. A determinar

Precio:

Socios de AEFI, AMIFE y COFM: 325 euros
No socios: 400 euros

Becas: Se concederán dos becas para socios. Consulte [AQUÍ](#) las condiciones generales. Envíe la solicitud a secretariatecnica.centro@aefi.org

Inscripciones: A través del siguiente [ENLACE](#)

Envíe el comprobante de pago a secretaria.centro@aefi.org Información: 91 457 35 43

Forma de pago: transferencia bancaria a c/c AEFI: ES37 0049 2862 6126 1456 9715

Cancelaciones: En caso de cancelación recibida 15 días antes de la celebración del curso, se devolverá el 100% de los derechos de inscripción. Hasta 7 días antes se devolverá el 50%. Las cancelaciones recibidas con posterioridad no tendrán derecho a devolución, aunque sí a la transferencia de derechos a otra persona de la misma organización

Hazte socio de AEFI y benefíciate de todas las ventajas y descuentos para nuestros asociados. Cuota anual 110€. Solicita más información a secretaria.centro@aefi.org
