Experto Universitario

Medical Affairs en la Industria Farmacéutica



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Medical Affairs en la Industria Farmacéutica

Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **600 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/medicina/experto-universitario/experto-medical-affairs-industria-farmaceutica**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección del curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 22

06 Titulación — pág. 30

01

Presentación

La irrupción de las nuevas tecnologías, la necesidad de mejorar la eficiencia y la sostenibilidad han transformado la Industria Farmacéutica. En este entorno cambiante, en ocasiones de incertidumbre clínica y presupuestaria, las compañías del sector demandan cada vez más profesionales médicos que ocupen sus departamentos de *Medical Affaires*. Es por eso, por lo que esta institución académica ha diseñado esta titulación 100% online, que viene a dar respuesta a la necesidad acuciante de los especialistas de obtener una actualización de sus conocimientos en este ámbito. Para ello, TECH ha reunido al mejor equipo docente, integrado por profesionales de la industria con amplia experiencia. Además, este programa incluye recursos multimedia de calidad a los que se puede acceder, las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo con conexión a internet.





Este Experto Universitario te permitirá actualizar rápidamente tus conocimientos sobre Medical Affairs en la Industria Farmacéutica”

La industria farmacéutica asume hoy en día diferentes retos que giran en torno al aumento de la esperanza de vida de las personas, la financiación o la eficacia de los procedimientos y su influencia en la política de fijación de precios. Un contexto, donde la innovación también cobra vida gracias a la digitalización, que ha mejorado notablemente los procesos en un sector altamente competitivo.

En este panorama, en los últimos años ha crecido la demanda de profesionales que conforman los departamentos médicos de dicho sector. Sus conocimientos, así como sus habilidades comunicativas son indispensable en una industria que emplea innumerables recursos en el desarrollo y la investigación de nuevos tratamientos. Conocer al detalle las últimas novedades en Medical Affairs en la Industria Farmacéutica es el principal objetivo de este Experto Universitario diseñado por TECH.

Un programa con un temario con un enfoque teórico-práctico, que le permitirá al especialista de la Medicina estar al día sobre las diferentes estructuras y funcionamiento de las multinacionales que conforman este sector. Además de conocer los *skateholders*, sus intereses, la evolución de los desafíos de la industria, dentro de la ética empresarial y la bioéticoa, así como la innovación de forma sostenible, que hacen de esta titulación una interesante puesta en escena del panorama más actual a través de un equipo docente que posee una dilatada experiencia profesional en este ámbito.

Para ello, esta institución académica ha puesto a disposición material didáctico multimedia, en el que se ha empleado la última tecnología aplicada a la enseñanza universitaria. Así, a través de vídeo resúmenes, vídeos *in focus*, esquemas, lecturas complementarias y casos de estudio, el profesional obtendrá una actualización más atractiva y dinámica de sus conocimientos.

Esta institución académica ofreces así una excelente oportunidad para quienes deseen cursar un Experto Universitario cómodamente, cuando y donde quieran. Tan solo necesitan de un dispositivo electrónico con conexión a internet, para poder visualizar al completo el contenido alojado en la plataforma virtual. Además, el profesional cuante con la libertad de poder distribuir la carga lectiva acorde a sus necesidades, convirtiéndose este programa en una opción ideal para quienes busquen compatibilizar sus responsabilidades personales con una titulación universitaria de alto nivel.

Este **Experto Universitario en Medical Affairs en la Industria Farmacéutica** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Medicina y en la Industria Farmacéutica
- 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

Inscríbete en una opción académica pensada para que compatibilices tus responsabilidades personales con una titulación universitaria de calidad”

Con esta titulación universitaria estarás al día sobre las estrategias empleadas en la actualidad por los un Medical Affairs en la aproximación a los distintos clientes”

Reduce las horas de memorización y estudio gracias al método Relearning empleado por TECH en todos sus programas.

Una opción académica en la que podrás profundizar cuando lo desees en las características más relevantes del market access.

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 curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02

Objetivos

Este Experto Universitario tiene como principal objetivo ofrecer a los especialistas la información más reciente sobre los departamentos médicos en la industria farmacéutica. Para ello pone a disposición del profesional las herramientas pedagógicas más innovadoras, que le llevarán a estar al día de la estructura y funcionamiento de los *Medical Affairs*, los análisis y metodologías empleados en la farmacoeconomía, así como la adaptación y avances alcanzados en este sector gracias a la transformación digital.





Este Experto Universitario te llevará a estar al día de la evaluación de la HTA, su situación actual en todo el mundo y futuro desarrollo"

Objetivos generales

- Asimilar los conocimientos científico-técnicos que permitan realizar las funciones en el departamento de *Medical Affairs*
- Conocer de manera profunda la relación entre el MSL y el *Medical Advisor* con el resto de los departamentos
- Analizar y conocer diferentes estructuras de departamentos de *Medical Affairs*
- Capacitar al profesional, mediante las habilidades necesarias, para mejorar la resolución de problemas y desarrollar las competencias profesionales imprescindibles
- Conocer en profundidad los nuevos proyectos de valor para la industria farmacéutica, como la metodología *Lean* y la transformación digital
- Mostrar la visión de la farmacia hospitalaria como agente de colaboración en la investigación
- Conocer de manera profunda las últimas herramientas de ayuda a la investigación
- Desarrollar acciones e iniciativas que mejoren los resultados de salud, en colaboración con médicos, personal de la industria y departamentos de salud
- Desarrollar habilidades en la comunicación científica para formar e informar a otros departamentos y mejorar la relación con el médico y el paciente
- Capacitación en la lectura crítica de los artículos y en la gestión de la evidencia
- Diseñar las estrategias de liderazgo eficaz en los equipos de trabajo y con otros departamentos
- Capacitación en la resolución de conflictos en el ámbito laboral
- Implementar la inteligencia emocional en el sector de la industria farmacéutica
- Interpretar las prioridades de la empresa farmacéutica y constituir la cooperación con las instituciones sanitarias, entendiendo las competencias estratégicas del Departamento Médico, dentro del marco ético
- Manejar bases de datos científicas para realizar la revisión y búsqueda bibliográfica de estudios científicos
- Utilizar la Información Médica como estrategia de actualización del equipo médico
- Capacitación para comunicar información médica al paciente y al profesional sanitario





Objetivos específicos

Módulo 1. El entorno de acceso al medicamento en el siglo XXI

- Describir las características más relevantes del entorno cambiante actual que condicionan a la industria farmacéutica y a los sistemas sanitarios
- Conocer los retos de la industria en la innovación de nuevos tratamientos y frente al acceso al mercado de los medicamentos
- Investigar los beneficios de la colaboración público-privada para afrontar los retos.
- Identificar los distintos tipos de relación entre la industria y sus *stakeholders* con sus diferentes intereses
- Reconocer los diferentes tipos de empresas relacionadas con la industria farmacéutica
- Simular un sistema de regulación de medicamentos
- Definir los diferentes tipos de fármacos y su estrategia de aproximación a los distintos clientes

Módulo 2. El departamento de asuntos médicos

- Describir las características de la estructura y funciones de un departamento de *Medical Affairs*
- Investigar modelos de relación del departamento de asuntos médicos con el resto de los departamentos de la industria farmacéutica
- Reconocer los distintos roles dentro del departamento de *Medical Affairs*
- Simular un plan médico y un plan de producto
- Definir el plan de integral de comunicación
- Diseñar estudios de RWE
- Reconocer la importancia de la *compliance* en el departamento de Asuntos médicos

Módulo 3. *Market access, health economics & outcomes research*

- Conocer los conceptos básicos de la farmaeconomía y la evaluación económica de un medicamento
- Investigar por qué y para que se usa en la toma de decisiones en salud
- Reconocer las distintas metodologías de la evaluación HTA
- Simular la medición y estimación de resultados en salud
- Describir las características más relevantes del *market access*
- Recrear una estrategia de acceso al mercado de un medicamento
- Describir modelos distintos de financiación de los medicamentos
- Reconocer la importancia de la medición de resultados de salud desde el punto de vista de la industria
- Reconocer una evaluación económica correcta de un medicamento

Módulo 4. Nuevos proyectos de valor de la industria farmacéutica. Transformación digital en *Medical Affairs*

- Describir las características más relevantes en la gestión del cambio en el entorno sanitario
- Conocer la metodología *Lean* en sanidad
- Investigar modelos de transformación de organizaciones
- Reconocer la cultura organizacional
- Simular un cambio organizacional
- Definir la transformación digital en *Medical Affairs*
- Reconocer la estrategia formativa y definir el objetivo de la misma
- Investigar la forma de medir la implantación de la estrategia
- Valorar en base a indicadores la estrategia
- Definir *Agile Mindset*
- Usar el predictivo como herramienta en la toma de decisiones
- Diseñar un plan formativo para líderes de opinión

03

Dirección del curso

TECH ha reunido a una dirección y cuadro docente versado en Medical Affaires, para ofrecer a los profesionales que se adentren en esta titulación la información más novedosa y actualizada entorno a este departamento en la industria farmacéutica. Su dilatada experiencia en el sector, así como sus conocimientos en este ámbito quedan reflejados en el temario de este programa, del cual el especialista podrá consultar cualquier duda que surja sobre el mismo en el transcurso de los 6 meses de duración de este Experto Universitario.





Dispones de una dirección y equipo docente con dilatada experiencia profesional como Medical Affair en la Industria Farmacéutica"

Dirección



Dr. Cuchí Alfaro, Miguel Ignacio

- Director Médico del Hospital Universitario Puerta de Hierro Majadahonda en España
- Coordinador Médico de Auditoría de hospitales en el Servicio Madrileño
- Subgerente del Hospital Universitario Ramón y Cajal de Madrid
- Subdirector Médico del Hospital Universitario Ramón y Cajal de Madrid
- Licenciado en Medicina

Profesores

Dña. Susanna, Gabriela
- Medical Advisor. Novartis
- MBA Pharma & Biotech, Esame Pharmaceutical Business School, Madrid
- Máster en Virología Universidad Complutense, Madrid
- Licenciada en Veterinaria por la Universidad Complutense, MadridUniversidad de Medicina Veterinaria, Viena

Dra. Díaz Pollán, Concepción
- Senior Regulatory Affairs Specialist
- Doctora en Ciencias Químicas y Especialista en Control de Calidad por la Universidad Autónoma de Madrid
- Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense

Dña. de los Santos Real, Heidi
- Manager de la Estrategia de Precios y Farmacoeconomía en Merck España
- Doctora en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid
- MBA en Dirección y Gestión de Empresas Farmacéuticas por EPHOS-Universidad Alcalá de Henares
- Máster de desarrollo, registro y regulación de Medicamentos en la Unión Europea Universidad Autónoma de Barcelona
- Máster de Regulación Europea por el Colegio de Farmacéuticos de Madrid

Dra. Díez Merchán, Irene
- Medical Affairs Director en FAES Farma
- Medical Business Development Manager en FAES Farma
- Licenciada en Medicina por la Universidad Autónoma de Madrid
- Especialista en Reumatología (M.I.R) en el Hospital General Universitario Gregorio Marañón

Dr. Lobrera Mozo, Juan
- Director Médico y de Asuntos Regulatorios en Ipsen Pharma Iberia
- Especialista en Microbiología y Parasitología Clínica en Hospital Puerta de Hierro Majadahonda en España
- Licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Navarra

Dña. Vega Arias, Lucía
- Government Affairs, Policy & Patients Advocacy Senior Professional en Merck España
- Government Affairs Manager en Consultoría del sector salud
- Máster en Acceso y Relaciones con las Administraciones Sanitarias
- Licenciada en Derecho, Sociología y Ciencias Políticas y de la Administración

Dña. Mir Melendo, Nuria
- Directora médico enfermedades raras en PFIZER ESPAÑA
- Master en Marketing para la industria farmacéutica por el Instituto de Empresa
- Especialista en Microbiología Clínica y Parasitología (via F.I.R.) en el Hospital Universitario Ramón y Cajal
- Licenciada en Farmacia por la Universidad de Navarra

D. Aller Álvarez, Rubén
- Especialista en tecnología sanitaria
- Experto en economía circular aplicada en el sector sanitario.
- Miembro de la Junta directiva de la Sociedad Española de Electromedicina e Ingeniería Clínica

Dña. Gómez Carballo, Natalia
- Health Economics & Market Access Manager UCB Pharma
- MBA en Industria Farmacéutica y Biotecnológicas EPHOS
- Máster en Evaluación Sanitaria y Acceso al Mercado por la Universidad Carlos II

04

Estructura y Contenido

Sin duda los vídeo resúmenes de cada tema, los vídeos en detalle, los esquemas o los casos de estudio son las herramientas pedagógicas más adecuadas para poder obtener un conocimiento avanzado e intensivo sobre Medical Affaires en la Industria Farmacéutica. Así, gracias a estos recursos multimedia disponibles las 24 horas del día, el especialista podrá conocer las novedades entorno a estos departamentos, la farmacoeconomía o la transformación digital que se está produciendo en el sector farmacéutico. Todo ello, le permitirá obtener estar al día en este campo de un modo ágil y práctico.





Un plan de estudios con un enfoque teórico-práctico que te llevará a estar al tanto de las últimas novedades y requisitos exigidos en los principales departamentos de Medical Affaires"

Módulo 1. El entorno de acceso al medicamento en el siglo XXI

1.1. Papel de la Industria Farmacéutica en la provisión de asistencial de los sistemas de salud
- 1.1.1. Competencias básicas que debe tener una administración pública sanitaria
- 1.1.2. Modelos sanitarios en constante cambio. Irrupción de nuevas tecnologías, necesidad de mayor eficiencia y sostenibilidad
- 1.1.3. Retos de la industria innovadora para el desarrollo de tratamientos innovadores. Los beneficios de la colaboración público- privada en I+D
- 1.1.4. Retos de la Industria Farmacéutica en el acceso al mercado. Los beneficios de la colaboración público-privada

1.2. Retos actuales y precio y reembolso
- 1.2.1. Retos para los SNS. Aumento de la esperanza de vida-cronicidad Medicamentos más sofisticados manejo de la incertidumbre
- 1.2.2. Procedimiento de precio y financiación. Ministerios de Sanidad, Comisiones de precios, Comités asesores de la prestación Farmacéutica
- 1.2.3. Precio del medicamento y políticas de fijación de precios
- 1.2.4. Panorama actual de la financiación Medicamentos innovadores. Manejo de la incertidumbre
- 1.2.5. Modelos de acceso a la innovación y manejo de la incertidumbre clínica y presupuestaria por la Industria Farmacéutica

1.3. *Stakeholders* de la Industria farmacéutica I
- 1.3.1. Los distintos *stakeholders* y sus intereses
- 1.3.2. Relación de la Industria con los gestores sanitarios: ámbito público y privado
- 1.3.3. Relación de la industria con las administraciones públicas
- 1.3.4. Relaciones con los profesionales sanitarios

1.4. *Stakeholders* de la Industria farmacéutica II
- 1.4.1. Relaciones con los pacientes como un actor clave dentro del entorno sanitario
- 1.4.2. Relaciones con otros *stakeholders*: sociedades científicas, colegios profesionales, grupos de *lobby* e influencia, instituciones políticas, medios de comunicación

1.5. Tipos de fármacos. Fármacos innovadores
- 1.5.1. Tipos de medicamentos: innovadores, genéricos y biosimilares
- 1.5.2. Introducción en el mercado de un medicamento innovador. Importancia de una buena identificación en función del tipo de fármaco
- 1.5.3. Estrategia de aproximación y relación con los distintos clientes
- 1.5.4. Enfermedades raras y medicamentos huérfanos
- 1.5.5. Medicina personalizada

1.6. Tipos de fármacos. Fármacos genéricos y biosimilares
- 1.6.1. Diferencias entre genéricos y biosimilares y fármacos originales
- 1.6.2. Papel de los medicamentos genéricos y biosimilares en el mercado farmacéutico
- 1.6.3. Estrategia de aproximación y relación con los distintos clientes
- 1.6.4. Formas de Contratación, concursos y central de compras
- 1.6.5. Sustitución, intercambiabilidad de los fármacos genéricos

1.7. Ética empresarial y bioética
- 1.7.1. Políticas internas de cumplimiento de la empresa farmacéutica
- 1.7.2. Transparencia de las interrelaciones de la industria farmacéutica

1.8. Nuevos desafíos
- 1.8.1. Nuevas enfermedades con necesidades médicas no cubiertas
- 1.8.2. Tiempos y costes elevados para el desarrollo de un nuevo medicamento Estrategias de inversión bien definidas
- 1.8.3. Necesidad de implementar nuevas tecnologías en los procesos de investigación, desarrollo y producción del medicamento innovador
- 1.8.4. La entrada de competidores y la reducción del ciclo de vida del medicamento
- 1.8.5. Sostenibilidad, equidad y Sistemas de Gestión de la información

1.9. Tendencias en la industria Farmacéutica
- 1.9.1. Medicina personalizada y de precisión
- 1.9.2. Rol de los pacientes en las tomas de decisiones
- 1.9.3. El compromiso de transparencia
- 1.9.4. Bases de la Colaboración público-privada

1.10. Del acceso universal de medicamentos innovadores al control de gasto
- 1.10.1. Evolución del acceso a los medicamentos innovadores
- 1.10.2. El coste del medicamento
- 1.10.3. La relevancia clínica
- 1.10.4. El mapa de decisores
- 1.10.5. Buscando el equilibrio correcto

Módulo 2. El departamento de asuntos médicos

2.1. ¿Qué es el departamento de asuntos médicos?
- 2.1.1. Historia del departamento de *Medical Affairs* y su evolución en las compañías farmacéuticas
- 2.1.2. Objetivo y funciones del departamento
- 2.1.3. Estructura general del departamento en diferentes compañías

2.2. El departamento de asuntos médicos en las compañías farmacéuticas y biotechs
- 2.2.1. Relación de asuntos médicos con departamentos comerciales
- 2.2.2. Relación de asuntos médicos con departamento de *Market Access*
- 2.2.3. Relación de asuntos médicos con departamento de *Regulatory*
- 2.2.4. Relación de asuntos médicos con departamento de investigación y ensayos clínicos
- 2.2.5. La relación de asuntos médicos en función del ciclo de vida del producto

2.3. Asuntos médicos en función del ciclo de vida del producto
- 2.3.1. La estrategia médica en función del ciclo de vida del producto
- 2.3.2. Estrategias de lanzamiento

2.4. Plan médico y plan de producto
- 2.4.1. Definición de plan médico y plan de producto
- 2.4.2. Estructura de plan de producto: plan estratégico y de acción
- 2.4.3. *Medical Affairs* y *Medical Societies*: acompañamiento a los profesionales sanitarios a través de las sociedades

2.5. Roles en el departamento de asuntos médicos: el *Medical Advisor*
- 2.5.1. Funciones del *Medical Advisor:* Diseño de estrategia médica de producto
- 2.5.2. Gestión de proyectos médicos y estudios de fase IV
- 2.5.3. Finanzas en proyectos médicos

2.6. Roles en el departamento de asuntos médicos: el MSL
- 2.6.1. Funciones del MSL: comunicación médica e interlocutores
- 2.6.2. Implementación de proyectos médicos y gestión territorial
- 2.6.3. Habilidades/*skills* del MSL
- 2.6.4. Organización y priorización del tiempo

2.7. Comunicación médica y recogida de *insights*
- 2.7.1. Comunicación F2F de alto impacto
- 2.7.2. Adaptación de la comunicación al perfil y comunicación basada en *insights*
- 2.7.3. Gestión de solicitudes médicas y negociación

2.8. Plan integral de comunicación
- 2.8.1. Medios de comunicación y plan de omnicanalidad
- 2.8.2. Comunicación en congresos
- 2.8.3. Integración del plan de comunicación en plan médico

2.9. RWE y estudios de fase IV
- 2.9.1. Diseño de estudios de RWE y fase IV
- 2.9.2. integración en plan médico
- 2.9.3. *Investigator initiated studies/trials y Research Collaborations*
- 2.9.4. Recogida y medición de resultados

2.10. Compliance en el departamento de asuntos médicos
- 2.10.1. Definición de promoción
- 2.10.2. Definición de *on label/off label*
- 2.10.3. Diferencias entre departamento comercial y asuntos médicos
- 2.10.4. La integridad en el trabajo

Módulo 3. *Market access, health economics & outcomes research*

3.1. Introducción a la Farmacoeconomía y Evaluación Económica de Medicamentos
- 3.1.1. Conceptos básicos
- 3.1.2. Para qué y por qué se usan en la toma de decisiones en salud
- 3.1.3. Coste de oportunidad
- 3.1.4. Consumo de recursos sanitarios y no sanitarios en los estudios de Farmacoeconomía (tipos de costes)
- 3.1.5. Medición y estimación de resultados en salud (*Outcomes*)
- 3.1.6. QALY: concepto y métodos para su cálculo

3.2. Tipos de análisis farmacoeconómicos completos más utilizados en Evaluación Económica de Medicamentos
- 3.2.1. Análisis de Minimización de costes
- 3.2.2. Análisis coste-efectividad y coste-utilidad
- 3.2.3. Análisis coste-beneficio
- 3.2.4. Concepto del coste incremental por unidad adicional de beneficio en salud
- 3.2.5. Interpretación de los resultados de las evaluaciones económicas y reglas de decisión

3.3. Tipos de análisis farmacoeconómicos parciales
- 3.3.1. Coste de la enfermedad y estudios de costes y consecuencias
- 3.3.2. Análisis de Impacto Presupuestario: qué es, como se hace y para qué sirve en la toma de decisiones de precio y financiación de los medicamentos
- 3.3.3. Otros análisis de ayuda a la toma de decisión NNT, MCDA

3.4. Importancia actual de la medición de los Resultados en Salud
- 3.4.1. Resultados en Salud informados por el paciente PROs y PREs en el contexto de la Investigación Clínica
- 3.4.2. Concepto, definición e introducción a la medición con escalas de salud
- 3.4.3. Qué se puede medir y con qué instrumentos
- 3.4.4. El cuestionario EQ-5D SF-36

3.5. Revisión crítica de evaluaciones económicas publicadas en la literatura
- 3.5.1. Aplicación de listas-guías existentes
- 3.5.2. Revisión de las guías y recomendaciones internacionales para diseñar y efectuar evaluaciones económicas
- 3.5.3. Revisiones sistemáticas y metaanálisis de evaluaciones económicas publicadas

3.6. *Market Access*
- 3.6.1. Entorno. Sistemas de Salud: Modelo Bismark y Modelo Beveridge
- 3.6.2. Equidad/acceso
- 3.6.3. Retos de los sistemas de salud

3.7. Llegada del medicamento al paciente
- 3.7.1. Proceso de negociación del precio y financiación
- 3.7.2. Barreras más frecuentes en la financiación/precio del fármaco
- 3.7.3. Erosión del precio a lo largo de la vida del medicamento

3.8. ¿Qué es el acceso al mercado?
- 3.8.1. Introducción
- 3.8.2. Cómo crear una estrategia de acceso
- 3.8.3. Propuesta de valor y dossier estratégico de acceso al mercado de un nuevo medicamento
- 3.8.4. Definición e implantación del plan de acceso de una nueva opción terapéutica

3.9. Diferentes modelos de financiación del medicamento
- 3.9.1. Modelos financieros (acuerdos de precio-volumen, techo de gasto, etc.)
- 3.9.2. Modelos basados en resultados clínicos (programas de riesgo compartido, etc.)
- 3.9.3. Esquemas de acceso de los pacientes
- 3.9.4. Otras fórmulas para incrementar el acceso al mercado de las nuevas opciones terapéuticas

3.10. Evaluación HTA (evaluación de tecnologías sanitarias)
- 3.10.1. Distintas metodologías en distintos países
- 3.10.2. Normas básicas que debe tener una regulación de HTA
- 3.10.3. Situación actual y futuros desarrollos

Módulo 4. Nuevos proyectos de valor de la industria farmacéutica. Transformación digital en *Medical Affairs*

4.1. Gestión del Cambio, servicios de valor añadido en proyectos estratégicos
- 4.1.1. Época de cambios o cambio de época
- 4.1.2. ¿Por qué fracasan los cambios?
- 4.1.3. El centro del cambio somos las personas
- 4.1.4. Tres elementos para facilitar el cambio
- 4.1.5. Ocho pasos para impulsar cambio

4.2. Introducción a *Lean*, ingrediente esencial en cualquier proyecto colaborativo
- 4.2.1. Empatía
- 4.2.2. Historia de *Lean*
- 4.2.3. *Lean* en Sanidad
- 4.2.4. Cinco principios de *Lean*
- 4.2.5. Caja de herramientas de *Lean*

4.3. Liderazgo emocional, desarrollo de habilidades necesarias para impulsar innovación
- 4.3.1. Entorno *pull* vs *push*
- 4.3.2. ¿Qué es liderazgo?
- 4.3.3. Liderazgo sin jerarquía
- 4.3.4. Trampas del liderazgo jerárquico
- 4.3.5. Líder 5.0

4.4. *Team building*, dinámicas de refuerzo en procesos de transformación organizacional
- 4.4.1. Las cuatro dimensiones de la personalidad
- 4.4.2. Los tipos de personalidad necesarios
- 4.4.3. Las cinco disfunciones de un equipo
- 4.4.4. Las cinco olas de la confianza
- 4.4.5. Conformación de equipos de alto rendimiento

4.5. Estrategias de cambio cultural en Organizaciones Sanitarias
- 4.5.1. ¿Qué es la cultura organizacional?
- 4.5.2. ¿Por qué es relevante en un proceso de gestión del cambio?
- 4.5.3. Barreras
- 4.5.4. Hoshin Kanri
- 4.5.5. Ejemplos de cambios organizacionales de calado

4.6. Transformación digital
- 4.6.1. Conocer y entender al cliente
- 4.6.2. Los perfiles de los *player:* profesionales,pacientes, instituciones y sociedades médicas
- 4.6.3. La información en tiempo real
- 4.6.4. Mapear la información de forma eficiente, eficaz y certificada

4.7. Estrategia educativa y formativa
- 4.7.1. Definición y objetivo
- 4.7.2. Herramientas
- 4.7.3. La información viva como en constante evolución
- 4.7.4. La formación continuada como herramienta *Medical Affairs*

4.8. El contenido como centro
- 4.8.1. Generador y gestor de contenidos
- 4.8.2. Conocer las necesidades de los *player*
- 4.8.3. Crear el material ad hoc en base a las necesidades
- 4.8.4. Calidad del contenido basado en referencias

4.9. Medir la implantación de la estrategia
- 4.9.1. Definición y objetivo
- 4.9.2. ¿Qué son los KPI?
- 4.9.3. Valoración en base a indicadores
- 4.9.4. El *feedback* como herramienta de análisis

4.10. *Agile Mindset*
- 4.10.1. ¿Qué es el *Agile Mindset*?
- 4.10.2. El predictivo como herramienta en la toma de decisiones
- 4.10.3. Ventajas e inconvenientes
- 4.10.4. Diseño de planformativo para creación de líderes de opinión

El sistema Relearning empleado por TECH te permitirá reducir considerablemente las horas de estudio y memorización”

05

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 tomasen 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.



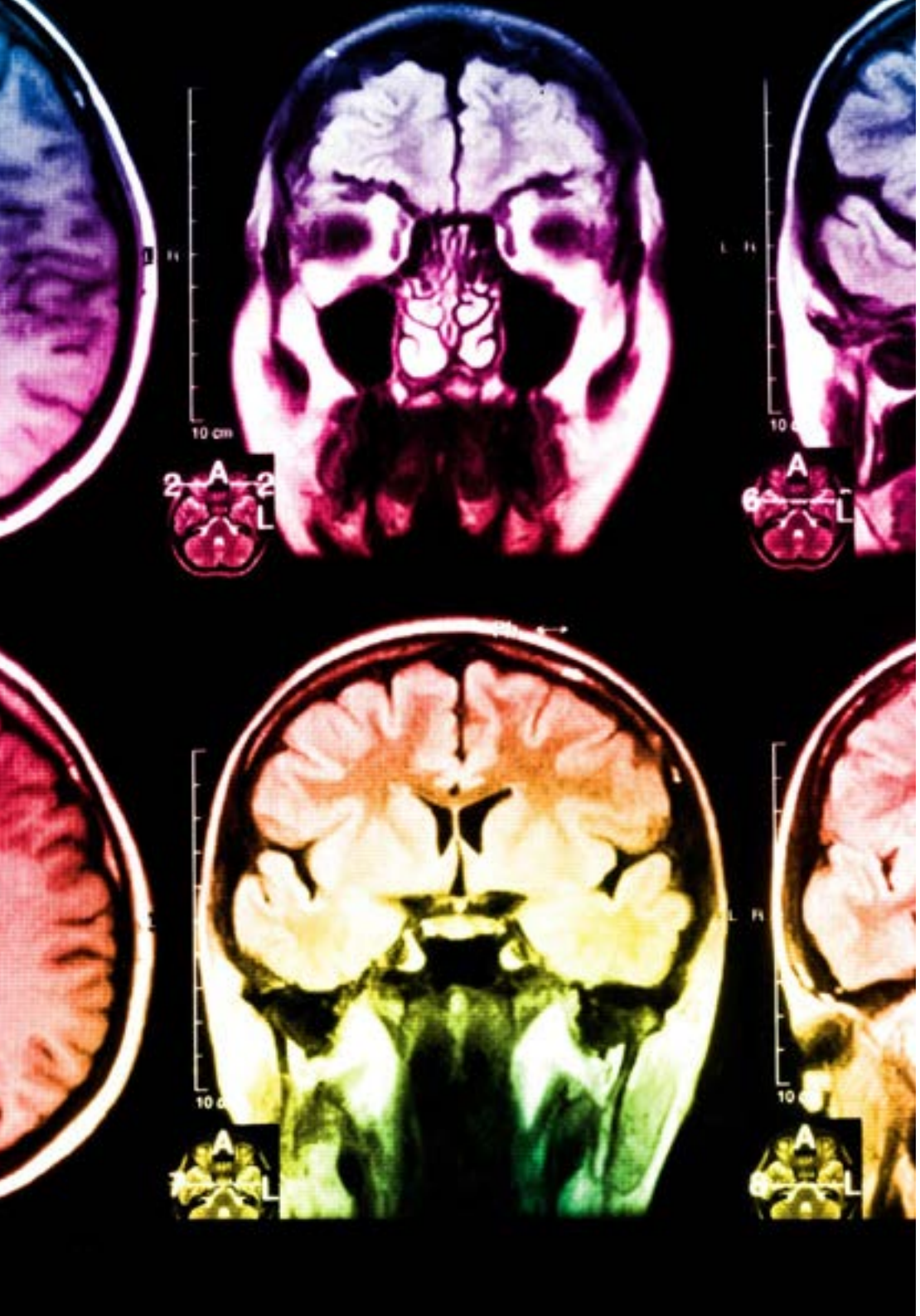
Relearning Methodology

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.

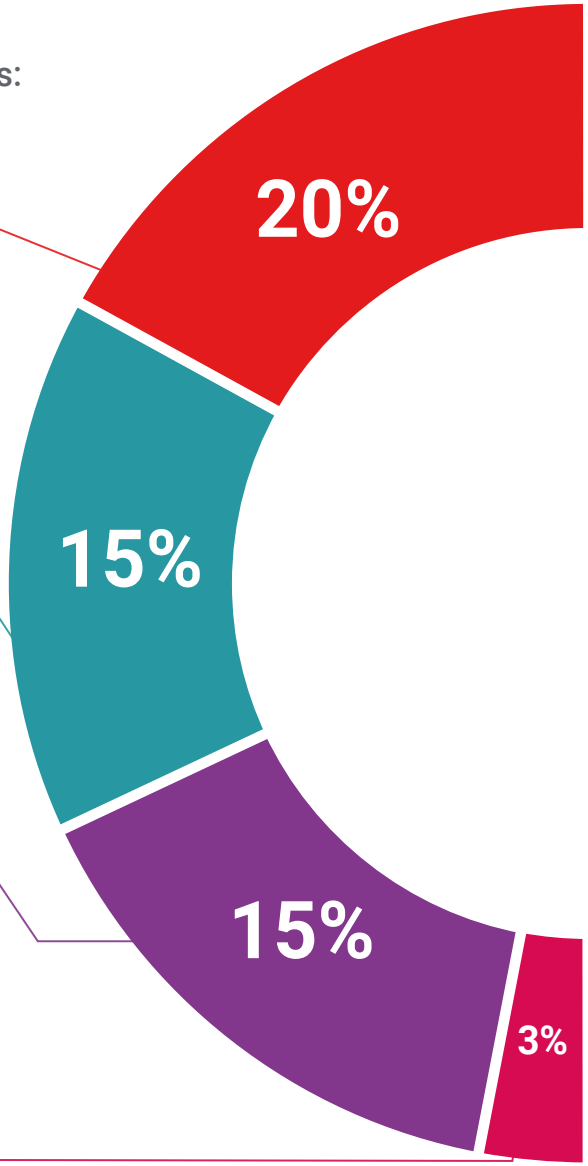
Resúmenes interactivos

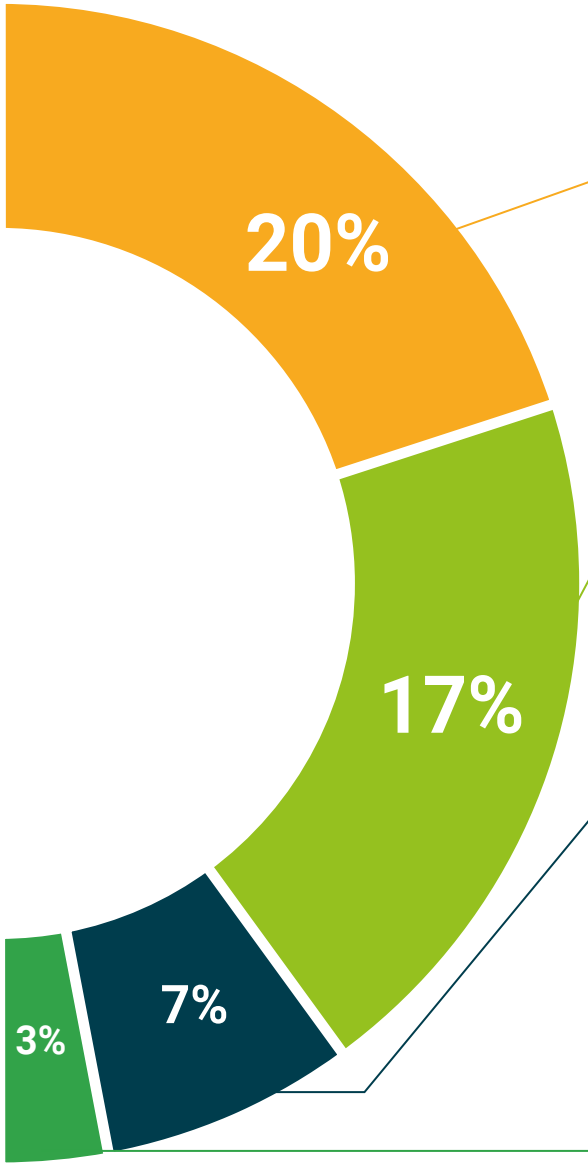
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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.

06

Titulación

El Experto Universitario en Medical Affairs en la Industria Farmacéutica garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





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

Este **Experto Universitario en Medical Affairs en la Industria Farmacéutica** 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 **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Experto Universitario en Medical Affairs en la Industria Farmacéutica**

N.º Horas Oficiales: **600 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Medical Affairs en la Industria Farmacéutica

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 600 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*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.

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Medical Affairs en la Industria Farmacéutica

Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **600 h.**

Experto Universitario

Medical Affairs en la Industria Farmacéutica



tech universidad tecnológica