

**CURSO DE
POSGRADO PARA
LA FORMACIÓN DE
MEDICAL SCIENCE
LIAISONS (MSLS)
& GERENTES
MÉDICOS DE
LA INDUSTRIA
FARMACÉUTICA**

BREVE INTRODUCCIÓN

El avance constante de la Medicina y la complejidad de las nuevas herramientas diagnósticas y terapéuticas requieren una comprensión profunda de los datos científicos y una actualización permanente, desde una mirada estratégica e innovadora.

La capacidad de transmitir la información científica de manera clara, precisa y efectiva, en modelos híbridos y frente a diversos *stakeholders* constituye una herramienta clave de éxito en el mercado farmacéutico, lo que hace que el Medical Science Liaison y el Gerente Médico se transformen en aliados estratégicos en las organizaciones.

Los profesionales del área de la Salud que ingresan a la Industria Farmacéutica suelen ser entrenados en mayor medida mediante la modalidad “*on-the-job experience*”.

Si bien aprender mediante la experiencia es fundamental, entendemos que adquirir un “entrenamiento especializado” se transforma en una herramienta de diferenciación para un *onboarding* efectivo.

Asimismo, es habitual que el Medical Science Liaison (MSL) cumpla una función mixta, “*on the field*” e “*in-house*” con responsabilidades duales (MSL/GM), o bien que luego de ingresar como MSL realice su siguiente paso dentro de Asuntos Médicos/Medical Affairs en la posición de Gerente Médico, por lo que un programa que englobe ambos aspectos constituye una necesidad del mercado actual.

CARACTERÍSTICAS

El programa del Curso de Posgrado para la Formación de Medical Science Liaisons (MSLs) & Gerentes Médicos (GMs) de la Industria Farmacéutica se desarrollará en formato virtual sincrónico, teórico-práctico, con discusión de casos, armado y presentación de un Plan Médico Estratégico.

DESTINATARIOS

Médicos u otros profesionales del área de la salud que busquen formar y desarrollar las habilidades necesarias para acceder y/o desempeñarse estratégicamente en la posición de MSL o Gerente Médico en la Industria Farmacéutica, o bien para ascender a roles de mayor responsabilidad.

OBJETIVOS

El objetivo del Curso de Posgrado para la Formación de Medical Science Liaisons (MSLs) & Gerentes Médicos de la industria Farmacéutica es brindar un entrenamiento exhaustivo y de vanguardia en áreas claves de Asuntos Médicos y afines, a través de profesionales con amplia experiencia en la Industria Farmacéutica.

Los alumnos obtendrán un entrenamiento de primera mano, y la posibilidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos mediante discusión de casos, trabajos prácticos y *role-playings*.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: INVESTIGACIÓN CLÍNICA & ANÁLISIS CRÍTICO DE LA EVIDENCIA

Objetivo:

Brindar una comprensión integral de los diferentes roles en Investigación clínica y las fases del desarrollo de un fármaco. Proporcionar un entrenamiento crítico de revisión de las publicaciones científicas.

Contenidos:

Investigación Clínica. Roles. Ensayos clínicos: fases, diseño, objetivo. Publicaciones. Análisis crítico de la evidencia. Diseño estadístico. Conclusiones.

MÓDULO 2: INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA CON FOCO EN ASUNTOS MÉDICOS (MEDICAL AFFAIRS)

Objetivos:

Informar acerca de los diferentes roles y responsabilidades dentro de la industria farmacéutica, con especial foco en los departamentos médicos y áreas afines.

Contenidos

Presentación general de diferentes áreas dentro de la Industria Farmacéutica. Entrenamiento sobre los roles y responsabilidades de Medical Affairs: MSLs, Gerentes Médicos, Director Médico, Quality Standards, Información Médica, Asuntos Regulatorios, Farmacovigilancia

MÓDULO 3: EI DÍA A DÍA DEL MSL

Objetivos:

Sumergir al auditorio en el entendimiento del día a día de un MSL, desde la contratación hasta la salida a campo.

Contenidos:

Preparación. Planificación. Puesta en Marcha. Entrevistas. Discusión de Casos y Role Playings. Captura y reporte de insights.

MÓDULO 4: AUDITORIAS, INSPECCIONES Y FARMACOVIGILANCIA

Objetivos:

Brindar entrenamiento en: Eventos adversos, Farmacovigilancia, Quality Standards & SOPs, Auditorías e Inspecciones.

Contenidos:

Definición de Eventos Adversos. Criterios de Reporte. Roles y responsabilidades de farmacovigilancia. Quality Standards & SOPs. Preparación para auditorías e inspecciones (Inspection readiness)

MÓDULO 5: PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO-ORATORIA-LENGUAJE VERBAL

Objetivos:

Entrenar a la audiencia en oratoria y presentaciones de alto impacto mediante un programa con aportes desde diferentes visiones: oratoria y presentaciones efectivas, manejo de prensa, ontología del lenguaje y programación neurolingüística (PNL).

Contenidos

Oratoria y presentaciones efectivas. Preparación. Auditorio. Contenido. Preguntas y respuestas. Manejo de auditorios desafiantes. Mensajes de alto impacto.

MÓDULO 6: NEUROBUSINESS- APORTES DE LAS NEUROCIENCIAS Y LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜISTICA. EL LENGUAJE NO VERBAL Y PARA VERBAL. ENTREVISTAS CON STAKEHOLDERS (PRESENCIALES Y DIGITALES).

Objetivo:

Proporcionar entrenamiento en herramientas básicas de la programación Neurolingüística (PNL) para incrementar la empatía con diferentes audiencias. Brindar asesoramiento para llevar interacciones virtuales de manera efectiva.

Contenidos:

El lenguaje no verbal y para verbal como *key drivers* del mensaje. La PNL como herramienta de excelencia en las interacciones humanas. Desarrollo de empatía. Preparación para la visita/interacción con stakeholders, vía presencial o digital. Role playings y feedback.

MÓDULO 7: PREPARACIÓN CIENTÍFICA DEL MERCADO - PREMARKETING & REGULACIONES- LANZAMIENTO DE ALTO IMPACTO

Objetivos:

Brindar un entrenamiento estratégico en la preparación científica del mercado: Diseminación de datos y posicionamiento de la molécula. Identificación de key stakeholders. Estrategias ajustadas a las necesidades del cliente. Lanzamiento de alto impacto: Comprender los factores que marcan la diferencia en el lanzamiento de un nuevo producto o indicación.

Contenidos:

Introducción al armado de un Plan Médico Estratégico. Asuntos Regulatorios: Presentaciones Médicas ante Autoridades Regulatorias. Mapeo de Stakeholders. Factores Críticos de éxito. Preparación de un simposio de lanzamiento. Selección de Oradores. Desarrollo de Agendas Científicas de Alto impacto. La Industria Farmacéutica como aliada estratégica en la diseminación científica. Experiencias de la Industria. Mejores Prácticas. Visión desde el área de marketing.

MÓDULO 8: ASPECTOS REGULATORIOS Y LEGALES PARA EL DESARROLLO, REGISTRO, AUTORIZACIÓN PARA COMERCIALIZACIÓN Y LANZAMIENTO DE PRODUCTOS.

Objetivos:

Entender las diferentes regulaciones y legislaciones vigentes.

Contenidos:

Aspectos regulatorios para el registro y comercialización de especialidades medicinales. Estrategias de registro. Aspectos Legales en el desarrollo y comercialización de productos: el médico, el paciente, la HC, los datos, las muestras. Responsabilidad y mitigación del riesgo.

MÓDULO 9: PLAN MÉDICO ESTRATÉGICO (PME)

Objetivo:

Comprender el armado de un PME.

Contenidos

Contexto. Epidemiología. Patient Flow & Journey. KOL mapping. Análisis de competidores. Producto. FODA. Plan Estratégico: Visión, Objetivo, CSFs, Estrategias, Tácticas, Presupuesto.

MÓDULO 10: DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA- PME

Objetivo:

Llevar a la práctica los conceptos vistos en el módulo de PME.

Contenidos:

Prácticas y ejemplos del armado de un PME, con especial foco en FODA y Estrategia.

MÓDULO 11: ACCESO - SISTEMA DE SALUD ARGENTINO - ARMADO DE DOSSIERS

Objetivo

Entender el Sistema de Salud Argentino y los factores críticos de éxito (CSFs).

Contenidos:

Sistema de Salud Argentino. Subsistemas. Cobertura. Nuevas tendencias. Armado de un plan estratégico de Acceso. Sinergias con departamento Médico. Ejemplos prácticos. Casos de éxito. Preparación de Dossiers.

MÓDULO 12: FARMACOECONOMÍA Y EVALUACIÓN DE TECNOLOGÍAS SANITARIAS. DISEÑO, REVISIÓN Y APROBACIÓN DE ACTIVIDADES Y MATERIALES PROMOCIONALES

Objetivo:

Entrenar a la audiencia en los conceptos claves de farmacoeconomía mediante entrevista a una experta.

Presentar herramientas claves para el desarrollo, revisión y aprobación de actividades y materiales científico-promocionales.

Contenidos:

Necesidad de estudios de Economía de la Salud e Investigación de resultados. Eficacia, efectividad, eficiencia. Concepto de costos y beneficios. Tipologías básicas de estudios económicos. Eficiencia vs asequibilidad. Importancia de un Estudio de impacto presupuestario.

Diseño, revisión y aprobación de actividades y materiales promocionales. Regulaciones aplicables.

MÓDULO 13: ACTIVIDADES MÉDICAS I

Objetivos:

Entrenar a la audiencia en las principales actividades/estrategias de Medical Affairs (Asuntos Médicos) . Disseminación y generación de datos.

Contenidos:

Diseminación de datos: Tipos de Actividades de Educación Médica Continua. Revisión de prospectos. Definición de On-label y Off-label. Revisión de actividades y materiales promocionales, análisis de casos. Prácticas.

MÓDULO 14: ACTIVIDADES MÉDICAS II

Objetivos:

Entrenamiento en generación y publicación de datos. Investigaciones Independientes. Publicaciones. Interacciones óptimas con *stakeholders* internos y externos claves: Sociedades Científicas, Comunidad Médica, Auditores, Marketing, Fuerza de ventas y otros.

Contenidos:

Subsidios para las investigaciones independientes. RAEM. Entrenamiento de Fuerza de Ventas y otros. Interacciones con *stakeholders* internos y externos claves. Publicaciones. Interacciones con Sociedades Científicas. Reporte de Datos, Métricas y KPIs

MÓDULO 15: BIOLÓGICOS & BIOSIMILARES.

Objetivo:

Comprender el desarrollo y las diferencias entre productos biológicos y biosimilares.

Contenidos:

Medicamentos Biológicos. Definiciones. Diferentes tipos de principios activos. Fases de Producción. Inmunogenicidad. Medicamentos Biosimilares. Desarrollo. Regulaciones locales e internacionales.

MÓDULO 16: MERCADOS ESPECIALES I: ONCOLOGÍA

Objetivos:

Comprender los factores críticos de éxito (CSFs) en los diferentes mercados especiales. Identificar los principales *stakeholders* y estrategias científicas claves.

Contenidos:

Generalidades de Oncología y Análisis de Factores Críticos de Éxito.

MÓDULO 17: MERCADOS ESPECIALES II. ENFERMEDADES RARAS Y TERAPIAS GÉNICAS

Objetivos:

Comprender los factores críticos de éxito (CSFs) en los diferentes mercados especiales. Identificar los principales *stakeholders* y estrategias científicas claves

Contenidos:

Definiciones, contexto. Análisis de CSFs, estrategias, tácticas, key *stakeholders*.

MÓDULO 18: TALLER DE PRÁCTICAS

Objetivo:

Se diseñarán diferentes actividades donde se pondrán en práctica los conocimientos adquiridos durante el curso.

MÓDULOS 19 Y 20: PUESTA EN MARCHA- EVALUACIÓN

Objetivo y contenido:

Presentación de un Plan Médico Estratégico.

DIRECTORA ACADÉMICA

DRA. ADRIANA FOLTAN

Médica egresada de la Universidad Nacional de La Plata, con más de 19 años de trayectoria en la Industria Farmacéutica. En su experiencia corporativa, se desempeñó en diversos roles médicos con responsabilidad creciente, fue Monitorea de Ensayos Clínicos, Gerente de Calidad y Procedimientos Operativos Estándar (QS & SOPs), Farmacovigilancia y Asuntos Médicos. En este último sector, fue Gerente Regional de Información Médica, Gerente Médico de diversas líneas terapéuticas, habiendo estado a cargo de productos de alto costo (Oncología) por más de 12 años, en 5 mercados diferentes de Latinoamérica. Lideró múltiples equipos médicos en LA, habiendo trabajado en estructuras matriciales donde logró, junto a los equipos a su cargo, diversos reconocimientos de “*Best Practices*” para Mercados Emergentes.

Estuvo a cargo de los Aspectos Médicos del lanzamiento de 4 productos innovadores en el área de Especialidades, así como de 7 nuevas indicaciones.

Previo a unirse a la industria farmacéutica, fue subinvestigadora en diversos estudios clínicos.

Adriana es además Consultora, Coach Ontológico, Ejecutivo y Organizacional y *Practitioner* en Programación Neurolingüística (PNL) certificada. Realizó cursos de Posgrado en Marketing Farmacéutico, Investigaciones Clínicas, e Investigaciones en Pacientes Vulnerables (pediátricos y oncológicos).

Adicionalmente, completó diversos entrenamientos/cursos de capacitación sobre temas complementarios claves, tales como Manejo de Prensa, Presentaciones Orales Efectivas, Negociación, Liderazgo y Gestión del cambio.

Es oradora invitada por diversas Universidades, tanto nacionales como internacionales, para brindar presentaciones sobre aspectos relacionados a la Industria Farmacéutica, Liderazgo y Manejo del Cambio, entre otros.

Actualmente se desempeña como Coach, Mentora y Consultora en su propia agencia *Adriana Foltan Coaching & Consulting*. Asimismo, brinda servicios de Docencia, Entrenamiento y Asesoría, principalmente para la Industria Farmacéutica, el Sistema de Salud, y diversas Universidades

COORDINADORA ACADÉMICA

LIC. SILVIA NARDELLA

Posee 31 años de experiencia en la Industria Farmacéutica, tanto en las áreas de Especialidades como de Primary Care y Venta Libre, en empresas nacionales y multinacionales de primer nivel, liderando productos como Enbrel (Biológico), Copaxone, Lyrica, Lipitor, Ibupirac, entre otros, que ocuparon durante su gestión las primeras posiciones en el Ranking de sus respectivos mercados. Consolidó en función de su experiencia en diversos mercados de la Industria, una visión estratégica sólida tanto en mercados de alto costo como en el resto de los mercados. Coordinó equipos multidisciplinarios externos e internos, equipos de ventas y de marketing. Se desempeñó en roles de responsabilidades crecientes tales como gerente de producto, gerente de línea y Business Unit Manager en diversas especialidades. Formó parte de equipos regionales representando a su país y otros países de Latam. Ganó en dos oportunidades Microgrants de Pfizer Foundation. Como docente es Directora Académica del Posgrado Management Estratégico de Productos de Alto Costo, y Profesora en Programas de MKT Farmacéutico de la UB. Asimismo dicta charlas y cursos in Company sobre Marketing y Marketing Digital. Posee su propia agencia: The MKT Journey, que provee Consultoría y Servicios para la Industria de la Salud. Licenciada en Publicidad y Comunicación, es también Coach Ontológico, Coach Organizacional y Practitioner en PNL. Posee una Diplomatura en Medios Digitales y en Innovación en el Trabajo.

CUERPO ACADÉMICO

DR. FERNANDO CARABAJAL ORTE

Médico oncólogo egresado de la Universidad Nacional de Córdoba. Se desempeñó en el Hospital Privado Centro Médico de Córdoba y en el Sanatorio Güemes de Buenos Aires. En la Industria Farmacéutica, Fernando cuenta con más de 11 años de experiencia en el área de Medical Affairs con posiciones gerenciales en Latinoamérica Sur y México, y otros roles a nivel global. Las empresas para las cuales trabajó fueron Novartis, Pfizer, Janssen y MSD donde se desempeña actualmente como Director Médico Asociado para Oncología .

DRA. FLORIANA FERRARI

Médica egresada de la Universidad de Buenos Aires. Especialista en Medicina de la Industria Farmacéutica (UBA-SAMEFA). Cuenta con más de 11 años de experiencia en la industria, en la misma se desempeñó en varias Áreas Médicas tales como Investigación Clínica y Medical Affairs. Ingresó como MSL en el laboratorio Pfizer donde estuvo a cargo de la preparación del mercado para el lanzamiento de nuevos productos e indicaciones en diversos tumores sólidos. En este último caso,

obtuvo un reconocimiento de “Mejores Prácticas” por su labor en el lanzamiento de un producto innovador para cáncer de mama. Dentro de las diversas actividades estratégicas que tuvo a cargo, se destacó por el entrenamiento de la Comunidad Científica en un nuevo mecanismo de acción (inhibición de CDK4, 6) y su eficacia en cáncer de mama metastásico. Fue asimismo responsable de simposios y presentaciones científicas a auditores y líderes de opinión a lo largo del país. Actualmente se desempeña como Gerente Médico en laboratorios Roche.

DRA. NATALIA FERNANDEZ FRUTTERO

Médica egresada de la Universidad Nacional de La Plata. Master en Ingeniería Genética y Biología Molecular. Posgrado en Biotecnología, Innovación y Negocios. Programa Ejecutivo en Management. Natalia cuenta con más de 18 años de experiencia en la Industria Biotecnológica, habiendo desempeñado diferentes roles en el área de Market Access, Patient Advocacy y Medical Affairs en Genzyme Argentina. En los últimos años se desempeñó como Country Manager en Argentina para Spark Therapeutics, teniendo a cargo las tareas de pre lanzamiento de Luxturna, primera terapia génica para una enfermedad poco frecuente aprobada por la FDA.

Actualmente es consultora independiente para el desarrollo de negocios y proyectos que tengan que ver con enfermedades raras para diferentes compañías multinacionales, y socia fundadora de NatGen, empresa de desarrollo de suplementos nutricionales basados en la nutrigenética y nutrigenómica.

FARM. ELEONORA AIELLO

Farmacéutica, Master en Business Administration, Master in Health Economics & Pharmacoeconomics. Consultora en HEOR, HTA & Acceso, con más de 18 años de experiencia en Farmacoeconomía, desarrollada en Compañías Farmacéuticas Internacionales en Argentina, Perú, Colombia, Chile y Venezuela y en Acceso de Mercado para diferentes Áreas Terapéuticas.

FARM. CHRISTIAN HÖCHT

Farmacéutico, Profesor Asociado de la Cátedra de Farmacología de la Facultad de Farmacia y Bioquímica de la UBA, y Director de Cursos de Posgrado en la misma Universidad. Ha publicado 90 trabajos científicos originales, 20 artículos de revisión, 1 trabajo de opinión y 2 artículos de difusión, así como varios capítulos en diferentes libros. También se ha desempeñado como revisor de trabajos científicos publicados en revistas internacionales como Drugs in R&D, Journal of Pharmacy and Pharmacology entre otras, y en el Comité editorial de las mismas revistas. Ha participado en numerosas conferencias, simposios y mesas en eventos nacionales, disertando sobre productos biotecnológicos y biosimilares e inmunogenicidad, entre otros tópicos. Ha sido también Director en varios proyectos de investigación.

FARM. SANDRA MAZA

Directora de Asuntos Regulatorios Pfizer SOLA (South Latin America) Cluster. Sandra ha trabajado en la industria farmacéutica desde 1991 en empresas de origen nacional, europeo y norteamericano. Se unió a Pfizer en 1999. En la actualidad, se desempeña como Directora de Asuntos Regulatorios del Cluster SOLA para PEH y cumple el rol de Directora Técnica en Argentina.

Sandra es farmacéutica y posee diversos postgrados: Health Management Pharmacoeconomy otorgado por International Society for Pharmacoepidemiology; Desarrollo de Documentos Científicos de la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Farmacia y Bioquímica; Periodismo Científico, de la Universidad Interamericana; Postgrado en Farmacología, Universidad de Buenos Aires; School of Medicine and CMC Regulatory Compliance for Biopharmaceuticals & Biologics at Center for Professional Innovation & Education Inc, Estados Unidos. En el 2017, cursó y aprobó el postgrado Programa Ejecutivo en Desarrollo Gerencial dictado en la Universidad Torcuato Di Tella.

En el 2017, fue sponsor del Proyecto de Productos Locales y Regionales para LATAM, el cual creó un nuevo proceso que permitió acelerar el registro de productos y obtener visibilidad temprana para evitar stock out y back order en toda la región.

LIC. MARIA NOEL MOZZARELLI

Licenciada en Cs Biológicas con Orientación en Biotecnología y Biología Molecular de la Universidad de Buenos Aires. Se unió a Pfizer en 1997, y desde entonces ha asumido roles de responsabilidad creciente. Inicialmente en Estándares de Seguridad y Calidad. En 2006 comenzó a trabajar como Directora Asociada en el Grupo de Auditoría de la Unidad de Seguridad de Medicamentos (PCU) y la Unidad de Seguridad Médica (DSU) de Medical Quality Assurance. Como auditor de MQA, Noel dirigió una amplia gama de auditorías complejas, incluidas auditorías de sitios, auditorías de proveedores (por ejemplo, call centers) y auditorías de organizaciones de países de todo el mundo (América Latina, Asia, Europa, África, Oceanía y América del Norte). Ella ha sido una persona fundamental en el desarrollo de Programas de Pacientes / Clientes y ha contribuido a impulsar una serie de mejoras en los procesos para mitigar riesgos. Con el paso de los años, Noel fue mentora, capacitó a auditores y estableció sólidas relaciones con los clientes, al mismo tiempo que proporcionó conocimientos técnicos claves dentro de la organización de países de la empresa a la que pertenece. En noviembre de 2015, ocupó un puesto en la comisión como Directora de Comunicaciones y Cambio, donde ayudó a Operaciones Comerciales Globales a impulsar mejoras de procesos en el espacio de los programas de pacientes/clientes, donde ahora trabaja como Líder Global de Implementación de Calidad en Operaciones Comerciales Globales (GCO).

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

CONSIDERACIONES GENERALES

INICIO

7 de abril de 2022

FINALIZACION

18 de agosto de 2022

DURACION DEL CURSO

El curso completo tiene una duración de 60 horas reloj, desarrolladas de acuerdo a la siguiente modalidad:

- 20 módulos
- A realizarse en encuentros semanales virtuales sincrónicos de 3 h cada uno
- **CLASES ON LINE Y EN VIVO**

DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA

Jueves de 18.30 a 21.30 hs.

ADMISIÓN

Requisitos de admisión: título Universitario de Médico o Profesional de la Salud.

APROBACIÓN:

Como requisito para aprobación del Programa se solicitará una asistencia mínima al 75% de las clases virtuales, la presentación y discusión de un Plan Médico Estratégico y la aprobación de un examen de verificación de comprensión de contenidos en modalidad múltiple choice

METODOLOGÍA

Clases virtuales sincrónicas , teóricas, con presentación y discusión de casos prácticos y datos de la industria. Presentación y discusión del Plan Médico Estratégico al final del curso. Workshops y role-playings. Examen final multiple choice

DOCUMENTACION

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.