



Executive Education



PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS: UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD

Edición II

INNOVACIÓN EN COMPETENCIAS Y DESARROLLO DE CARRERA

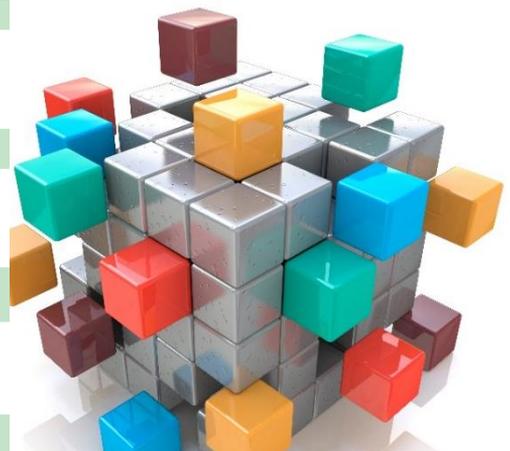
PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y COMPETENCIAL DE LA FUNCIÓN DE REGULATORY

Colaborador:  AEFI

PROCESO DE COACHING INDIVIDUAL

LUGAR: BARCELONA
FECHAS: DE ENERO A MARZO DE 2018

CURSO DE 6 DIAS- 48 HORAS LECTIVAS





AEFI

Regulatory3.0
Aportando Valor

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

**EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS:
UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD**



JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS

Regulatory Affairs es un activo clave y estratégico en cualquier organización del sector Salud. Es el epicentro del proceso de desarrollo, autorización y comercialización de medicamentos y otros productos del sector salud. Sus clientes internos y externos son altamente estratégicos. En la Compañía, han de colaborar de forma transversal con diversas áreas del negocio y, fuera de la Compañía, son la imagen ante la autoridad sanitaria, socio clave en un entorno altamente regulado.

Los objetivos de este Programa son:

- ❑ Desarrollar las competencias necesarias que posicionen a Regulatory como un socio estratégico en las organizaciones, como pieza clave en los equipos de trabajo transversales.
- ❑ Dotar de herramientas que permitan a los participantes prepararse para nuevos retos en el desarrollo de su carrera profesional.
- ❑ Construir un mapa de carrera y una propuesta de valor individual que prepare al alumno para estos nuevos retos.
- ❑ Forjar una identidad de Role necesaria para la evolución hacia el Regulatory Affairs del Siglo XXI.
- ❑ Trabajar, de una manera práctica, los conceptos básicos de Marketing, estrategia comercial, desarrollo de negocio y las características del negocio de la salud.
- ❑ Complementar la formación en competencias con un proceso de Coaching personal del alumno que le permita trabajar, desde sus fortalezas, en su desarrollo profesional. El Coaching es una metodología de desarrollo en la que se acompaña al alumno (coachee) hacia el desarrollo de su máximo potencial, en el objetivo que el alumno desee trabajar.





AEFPI



Regulatory 3.0
Aportando Valor

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

**EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS:
UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD**



DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN:

Mar Martínez Trueba.

Farmacéutica y Coach Ejecutivo. Fundadora de REGULATORY 3.0. Ex-Directora de Regulatory Affairs.

PONENTES:

Oscar Alcoberro Hernández.

Director RRHH. OTSUKA.

Joaquín García Agustí.

Director Unidad de Negocio.
BAYER HEALTHCARE.

Joan Heras Navarro.

Director de Acceso al Mercado y Relaciones Externas. BOEHRINGER INGELHEIM.

Mar Martínez Trueba.

Creadora e Impulsora. REGULATORY 3.0.

Cristina Mateo Estrella.

Socia Directora. LIBERTY UP. Desarrollo y Liderazgo. Coach Ejecutiva.

Carlos Salas Aizpuru.

Director. BRICK FARMA.

Marc Soriano Campuzano.

Jefe de Proyectos de R&D y Desarrollo de Productos. ALMIRALL.



DIRIGIDO A

- ❑ Profesionales con experiencia en Industria Farmacéutica y afines, vinculados preferentemente con el área de Regulatory Affairs, que deseen desarrollar las competencias profesionales y de negocio necesarias para trabajar en los entornos de trabajo transversales, como un socio estratégico clave en la organización.
- ❑ Por ser un programa de especialización, los participantes deben contar con experiencia laboral previa, para poder sacar el máximo aprovechamiento del mismo.



LUGAR DE REALIZACIÓN

El Programa Abierto de Especialización El Profesional de Regulatory Affairs: Un Socio Estratégico en el Sector Salud, se impartirá en la sede de CESIF, situada en la Calle Josep Irla y Bosch, 5-7, Plantas B^a y 3^a de Barcelona (08034).



CALENDARIO Y HORARIOS

BARCELONA:

- Viernes 26 de enero de 2018.
- Viernes, 2, 16 y 23 de febrero de 2018.
- Viernes, 9 y 16 de marzo de 2018.
(09:00h a 14:00h y de 15:00h a 18:30h).

LA OFERTA FORMATIVA SE COMPLEMENTA CON:

- Proceso de Coaching individual* orientado al desarrollo de carrera consistente en 4 sesiones de coaching de 1 hora de duración.
- Coaches ejecutivos Certificados.
- Las sesiones de Coaching se organizarán durante el periodo de duración del programa y se realizarán en la misma sede.

- * **Carácter opcional**



AEFI



Regulatory 3.0
Aportando Valor

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS:
UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD



PROGRAMA GENERAL

REGULATORY: SU ROL EN LA ORGANIZACIÓN

- Regulatory y su contribución al negocio.
- Identidad de Role: el poder de una marca profesional.
- La organización y sus sinergias con el role de Regulatory: Mapa de clientes de Regulatory: cliente interno (equipos) /cliente externo (stakeholders).
- Cambio de paradigma en el entorno regulatorio del Medicamento y de otros productos: Regulatory del Siglo XXI.

REGULATORY: MÁS ALLÁ DE LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Proactividad, iniciativa y orientación a resultados.
- Anticipación, planificación y autoorganización.
- Impacto e influencia: ¿cuál es mi estilo de influenciar?.
- Comunicación persuasiva: ¿cuál es mi estilo de comunicar?.
- Habilidades para una negociación efectiva: estrategias win-win.

REGULATORY: ENTORNO DE MERCADO Y NEGOCIO

- El sector de la salud y el mercado farmacéutico: Características y conocimiento del negocio.
- Desarrollo de negocio y acceso al mercado.
- Marketing y estrategia de negocio: plan de marketing, posicionamiento y ciclo de vida de producto.
- Medical Affairs en el desarrollo de negocio y comercialización.





AEFI



Regulatory 3.0
Aportando Valor

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS: UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD



PROGRAMA GENERAL

REGULATORY: UN SOCIO ESTRATÉGICO, BUSINESS PARTNERING

- ¿Qué significa ser un Business Partner? Competencias para ser un socio estratégico.
- Equipos transversales en la organización: Objetivo común y role de Regulatory.
- Trabajo en equipo: equipos altamente efectivos.
- Escucha Activa: competencia clave en entornos colaborativos.
- Principios básicos de Project Management y liderazgo de proyectos.

REGULATORY : DESARROLLO DE CARRERA. LA INNOVACIÓN APLICADA AL PROFESIONAL DE REGULATORY

- Marca personal y Propuesta de valor.
- Creatividad e innovación aplicadas al desarrollo de carrera.
- Como elaborar un Mapa de carrera profesional.
- Marketing y estrategia profesional 2.0.
- ¿Cómo gestionar una promoción o un movimiento lateral?.
- El valor de la especialización en el entorno laboral.
- Networking Efectivo y Redes Sociales.

REGULATORY: GESTIÓN DE PERSONAS

- Estilos de liderazgo, cuándo utilizar cada uno.
- Construir o formar parte de equipos eficientes.
- Entender los diferentes perfiles y necesidades de los miembros del equipo.
- Empoderamiento y habilidades de coaching.
- Gestión de conflictos.
- Aprender a dar y recibir Feedback.





Regulatory 3.0
Aportando Valor

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

**EL PROFESIONAL DE REGULATORY AFFAIRS:
UN SOCIO ESTRATÉGICO EN EL SECTOR SALUD**



DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El coste total del programa es de 2.450 €.

El coste total del programa para socios de AEFI y/o antiguos Alumnos de CESIF es de 2.205 € (10%).

Incluye asistencia y material didáctico:

- Documentos y materiales complementarios sobre los contenidos trabajados en el aula.
- Documentación de las ponencias impartidas.

Proceso de Coaching Individual orientado al desarrollo de carrera del alumno.

Forma de Pago:

- Abono íntegro mediante transferencia a la c/c:: ES29-0081-0144-6800-0177-3886 indicando el nombre del participante en el impreso de abono.

* En caso de no optar por el proceso de Coaching, se aplicará un descuento equivalente al aplicado en las otras promociones en el momento de la matriculación. Una vez que el alumno opte por realizar el proceso de Coaching al realizar la matrícula, no corresponderá devolución o descuento posterior.



TITULACIÓN

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



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 • Dirección Executive Education • email: mcs@cesif.es • Tfno.: 915 938 308.