

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

REGULATORY & COMPLIANCE: SOCIOS ESTRATÉGICOS EN EL SECTOR SALUD

PROGRAMA ÚNICO E INNOVADOR EN DESARROLLO DE HABILIDADES
DE BUSINESS PARTNER



PROCESO DE COACHING INDIVIDUAL

EDICIÓN III. CONVOCATORIA: de marzo a mayo de 2019

Colaborador



Justificación y Objetivos

PROFESIONALES DEL SIGLO XXI: Regulatory & Compliance son activos clave y estratégicos en cualquier organización del Sector Salud. Regulatory es el epicentro del proceso de desarrollo, autorización y comercialización y Compliance es el garante de que las actividades se lleven a cabo en el marco normativo, en convivencia con la estrategia de la Compañía. Los clientes internos y externos de estos perfiles son altamente estratégicos y han de **colaborar de forma transversal** con diversas áreas del negocio. Fuera de ella son la imagen ante la autoridad sanitaria, socio clave en un entorno altamente regulado.

La transformación digital y los nuevos modelos de negocio piden más transversalidad, más colaboración, más flexibilidad, más eficacia y eficiencia, y para ello es necesario desarrollar nuevas competencias y habilidades de **Business Partner**.

Los objetivos de este Programa son:

- Desarrollar las competencias necesarias que posicionen a Regulatory & Compliance como socios estratégicos en las organizaciones.
- Profundizar en las habilidades y competencias orientadas a la interrelación eficaz dentro de los equipos de trabajo y potenciar su contribución.
- Desarrollar el liderazgo personal de los participantes como base para un excelente y eficaz trabajo en equipo.
- Construir un mapa de carrera y una propuesta de valor individual que prepare al alumno para los nuevos entornos.
- Complementar la formación en competencias con un proceso de Coaching personal que le permita trabajar, desde sus fortalezas, en su desarrollo profesional.



Dirigido a

Profesionales con experiencia en Industria Farmacéutica y afines, vinculados preferentemente con el área de Regulatory Affairs y Compliance, que deseen desarrollar las competencias profesionales y de negocio necesarias para trabajar en los entornos de trabajo transversales, como socios estratégicos clave en la organización.

Calendario y Horarios

Viernes, 8 y 22 de marzo 2019.
Viernes, 5 y 26 de abril 2019.
Viernes, 10 y 24 de mayo 2019.
Horario: de 9:00h a 18:00h.

Lugar de Realización

El Programa Abierto de Especialización Regulatory & Compliance: socios estratégicos en el sector salud, se impartirá en la sede de CESIF, situada en la Calle General Álvarez de Castro, 41 de Madrid (28010).

LA OFERTA FORMATIVA SE COMPLEMENTA CON:

- Perfil de personalidad DISC dirigido al auto-conocimiento e identificación de patrones de comportamiento y cómo orientarlos para mejorar las relaciones interpersonales en los equipos.
- Proceso de Coaching individual focalizado al desarrollo de carrera: cada participante recibirá 4 sesiones de Coaching de 1 hora de duración.
- Coaches Ejecutivos Certificados, Analistas Conductuales DISC certificados.
- Las sesiones de Coaching se organizarán durante el periodo de duración del programa y se realizarán en la misma sede.

PONENTES

Mar Martínez Trueba. Dirección y Coordinación.

Formadora y Coach Ejecutivo. Fundadora de REGULATORY 3.0.
Experta en Regulatory Affairs & Compliance.

Carlos Salas Aizpuru.

Director. Coach Ejecutivo. BRICK FARMA.

Cristina Mateo Estella.

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



Programa General

IDENTIDAD DE ROL: VISIÓN DE NEGOCIO E INNOVACIÓN

- Identidad de rol en los nuevos modelos de negocio.
- Competencias de Gestión, Visión Estratégica y Transversalidad.
- Flexibilidad y adaptabilidad: ¿Qué pide mi entorno?
- La organización y sus sinergias: Mapa de clientes: cliente interno (equipos)/cliente externo (stakeholders).

MÁS ALLÁ DE LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS: COMUNICACIÓN & NEGOCIACIÓN

- Habilidades para una negociación efectiva: estrategias win-win.
- Impacto e influencia: ¿Cuál es mi estilo de influenciar?
- Comunicación persuasiva: ¿Cuál es mi estilo de comunicar?
- Asertividad y comunicación eficaz: conversaciones valientes.
- Adaptar el estilo de comunicación para conectar con otros.

MÁS ALLÁ DE LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS: AUTOLIDERAZGO

- Liderazgo personal como clave para trabajar con otros.
- Patrones de comportamiento: su influencia en la consecución de objetivos.
- El “Observador” que somos: potenciar nuestro liderazgo.
- Responsabilidad y autoliderazgo: impulsores de la eficiencia.

ENTORNOS TRANSVERSALES DE NEGOCIO: BUSINESS PARTNERING

- ¿Qué significa ser un “business partner”? Competencias para ser un socio estratégico.
- Orientación a Negocio: Mentalidad de “business partner”.
- Equipos transversales en la organización: objetivo común.
- Proactividad, iniciativa y orientación a resultados.
- Escucha Activa & Empatía: competencias claves en entornos colaborativos.
- Roles de equipo: equipos altamente efectivos.

CREACIÓN DE VALOR Y DESARROLLO DE CARRERA

- Marca personal y Propuesta de valor.
- Creatividad e innovación aplicadas a la Visión y propuesta de Valor Personal.
- Estrategia de mapa de carrera.
- Competencias clave: ¿qué busca el mercado?
- Marketing y estrategia profesional 2.0.

GESTIÓN DE PERSONAS Y RELACIONES EFICACES

- 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.



Metodología y beneficios del programa

El programa es un programa **eminente práctico** en el que los alumnos, mediante dinámicas de trabajo individual y colectivo en el aula, guiados por los facilitadores/ponentes, así como con su plan de desarrollo personal, complementado con el proceso de coaching individual, irán adquiriendo las herramientas y desarrollando las habilidades necesarias para una óptima interacción en los equipos transversales.

La aplicación práctica del programa es inmediata.



Derechos de Inscripción

El coste total del programa es de **2.450€**.

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

- 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.



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 en colaboración con Regulatory 3.0, así como para ampliar información sobre el mismo, puede ponerse en contacto con nosotros a través de:

M^a Carmen Sánchez-Girón

Coordinación Executive Education

email: mcs@cesif.es

Tfno.: **915 938 308**.



MADRID

General Álvarez de Castro, 41,
28010 Madrid
Tel.+34 915 938 308

BARCELONA

Josep Irla i Bosch, 5-7,
Plantas B^a y 3^a. 08034 Barcelona
Tel.+34 932 052 550

LISBOA

Avenida da República, 24 - 1º,
1050-192 Lisboa
Tel.+351 211 368 572



a3en
asociación española
de escuelas de negocios

CONTACTO

M^a Carmen Sánchez-Girón Delgado
Coordinación Executive Education
mcs@cesif.es
915 938 308

Mar Martínez Trueba
**Dirección y Coordinación
del Programa**

cesif.es

