

Market Access

Milano

Intensive Programme

Area: Healthcare & Public Sector



L'Executive Education

*L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a **massimizzare il loro business impact**, sostenendo la loro **crescita personale e professionale**, attraverso un percorso di **apprendimento iper-personalizzato** e una **metodologia didattica innovativa**.*

*I programmi sono disegnati per **accelerare** la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento, ma si indirizzano anche a chi desidera **reinventarsi** (ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per **ripartire** con la propria carriera.*

I fattori chiave che rendono unica e all'avanguardia l'esperienza Executive Luiss Business School sono l'uso di una metodologia didattica esperienziale, l'attenzione al networking e i servizi EduCare che completano il percorso formativo scelto.

Metodologia Didattica - Experiential Learning

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School si caratterizza per una metodologia didattica basata sull'Experiential Learning (apprendimento esperienziale) che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale attraverso la riflessione sulle esperienze di lavoro vissute, simulazioni, giochi di ruolo, business case ed esercitazioni. L'apprendimento esperienziale consente di migliorare le capacità di Problem Solving, il Critical Thinking e la Creatività.

Networking

L'executive Education offre la possibilità di essere coinvolti in numerosi eventi di Networking dove i partecipanti saranno facilitati da Ambassador che agiranno da punto di riferimento per costruire un network trasversale all'interno della Community.

Inoltre, per rimanere in contatto con la Community Luiss Business School e per contattare nuovi profili con cui instaurare una Business Opportunity, la Scuola ha attivato Luiss BS Connect, una piattaforma social che permetterà di interagire con una platea di professionisti uniti dalla formazione Luiss BS e condividere news, eventi e vacancies.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

Area: Healthcare, Public Sector & No Profit

I programmi si propongono di supportare il miglioramento nella gestione e nel funzionamento delle organizzazioni che operano nei settori Healthcare, Public Sector & No profit e di anticipare le necessità di rinnovamento delle strutture pubbliche e private.

La Luiss Business School promuove la diffusione di una cultura manageriale basata sull'eccellenza dei servizi, sull'efficienza, l'efficacia e l'innovazione attraverso l'azione combinata di ricerca ed esperienza sul campo che consente il trasferimento di metodologie e strumenti innovativi.

L'obiettivo è il trasferimento di conoscenze e strumenti efficaci applicabili al settore pubblico e alla sanità, attraverso l'eccellenza della Faculty, delle metodologie didattiche e di ricerca e delle collaborazioni nazionali e internazionali.

Market Access

L' **Intensive Programme in Market Access** è progettato per sviluppare competenze utili a comprendere gli scenari del contesto farmaceutico, il ruolo del Market Access e l'impatto che su di esso hanno politiche sanitarie e normativa. Il corso si concentrerà sulle strategie di accesso al mercato per farmaci e dispositivi medici, con attenzione ai concetti relativi alla farmacoconomia.

Obiettivi

L'obiettivo è preparare i professionisti che operano nel contesto di Market Access a comprendere i contesti di mercato e approfondire le strategie di accesso. Tramite un'esperienza educativa coinvolgente e completa, i partecipanti saranno preparati ad affrontare situazioni complesse, con attenzione anche alle soft skills necessarie per operare con successo nella funzione di Market Access.

A chi è rivolto

Il programma è progettato per professionisti che operano o ricopriranno ruoli all'interno della funzione di Market Access, che sono in un percorso di crescita professionale e sentono la necessità di ampliare le loro conoscenze.

Attestato e CFU

L' Intensive Programme in Market Access della Luiss Business School rilascia 4 **Crediti Formativi Universitari (CFU)**. Al termine del corso, concluse in maniera conforme tutte le attività previste, verrà rilasciato un attestato e assegnati i CFU.

Programma

L'Intensive Programme in Market Access conferisce **4 Crediti Formativi Universitari** ed è articolato in **5 giornate** nell'arco di **un mese**, alternando momenti di formazione online ed on campus.

Scenari pharma e funzioni dedicate al Market Access

- Regolamentazioni alla base del settore sanitario
 - Principali attori e stakeholder nel processo decisionale sanitario
 - Ruolo del Market Access all'interno delle aziende farmaceutiche
 - Analisi dei competitor e posizionamento sul mercato
 - Impatto delle politiche sanitarie e delle normative sul Market Access
-

Strategie di accesso al mercato per farmaci e dispositivi medici

- Segmentazione di mercato e targeting
 - Pricing strategico per farmaci e dispositivi medici
 - Gestione delle relazioni con gli stakeholder chiave, inclusi pazienti, medici, e decisori sanitari
 - Monitoraggio e valutazione delle performance delle strategie di accesso al mercato
 - Implementazione di strategie innovative per migliorare l'accesso al mercato
-

Farmacoeconomia e sistemi di rimborso

- Analisi dei costi e benefici nel settore sanitario
 - Sistemi di rimborso
 - Pricing strategico e negoziazione dei contratti nel settore sanitario
-

Capacità relazionali nel Market Access: leadership, negoziazione e innovazione

- Comunicazione efficace con gli stakeholder principali: medici, decisori sanitari e pazienti
 - Fondamenti della leadership nel contesto del Market Access
 - Negotiation Skills
-

Faculty

La Faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

Referenti Scientifici

- **Federica Brunetta**, Professoressa Associata di Economia e Gestione delle Imprese, Luiss Guido Carli.
- **Luca Magni**, Ricercatore, Docente e Practitioner di Organizzazione e Risorse Umane nel settore Life Sciences.

Calendario

Il programma inizierà a novembre 2024.

Le lezioni si svolgeranno in modalità blended, online e presso la sede di Milano Luiss Hub, Via Massimo D'Azeglio, 3.

INTENSIVE PROGRAMME IN MARKET ACCESS	DATE (16 nov. 2024 – 30 nov. 2024)	ORARI	MODALITÀ
Scenari pharma e funzioni dedicate al Market Access	Sabato 16 nov. 2024	09:00 – 13:00	Online
	Sabato 23 nov. 2024	09:00 – 13:00	Online
Strategie di accesso al mercato per farmaci e dispositivi medici	Giovedì 28 nov. 2024	14:00 – 20:00	On Campus
Farmacoeconomia e sistemi di rimborso	Venerdì 29 nov. 2024	09:30 – 17:30	On Campus
Capacità relazionali nel Market Access: leadership, negoziazione e innovazione	Sabato 30 nov. 2024	09:30 – 17:30	On Campus

Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione degli stessi, questi si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quota di partecipazione

La quota di iscrizione all' Intensive Programma in Market Access è pari a € 3.200.

Come iscriversi

Al fine di garantire un'esperienza formativa in linea con gli obiettivi professionali dei partecipanti saranno inviati a prendere parte ad un colloquio conoscitivo. Il colloquio conoscitivo potrà essere svolto in sede, telefonicamente oppure via Skype.

Requisiti di Ammissione

Laurea triennale, magistrale, ciclo unico, vecchio ordinamento.

Documentazione richiesta

Per accedere al colloquio conoscitivo è necessario compilare la [domanda di ammissione disponibile nel sito web del Programma](#) e allegare la seguente documentazione:

- Copia del certificato di laurea
- CV
- Copia di un documento di identità

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive. Le riduzioni non sono cumulabili con altre riduzioni, sponsorship o borse di studio previste per il Programma.

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%.

- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%.
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 10%.
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%.

Contatti

Executive Education
Intensive Programme in Market Access
T. (+39) 06 8522 5674
executive@luissbusinessschool.it

Luiss Business School
Roma | Milano | Belluno | Amsterdam
luissbs@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it

ROMA | Villa Blanc
Via Nomentana 216,
00162, Roma

MILANO | Milano Luiss Hub
Via Massimo D’Azeglio 3,
20154. Milano

BELLUNO | Luiss Hub Veneto delle Dolomiti
Palazzo Bembo
Via Loreto 34,
32100, Belluno

AMSTERDAM | Luiss Business School Amsterdam Hub
Nieuwe Herengracht 103,
1011 RZ Amsterdam (The Netherlands)

Luiss Business School

ACCREDITAMENTI



Luiss Business School è accreditata AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



I programmi MBA Luiss Business School sono accreditati AMBA (Association of MBAs)



Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



Luiss Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento

CERTIFICAZIONI



Luiss Business School è Authorized Training Partner del PMI (Project Management Institute)



Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

MEMBERSHIP



Luiss Business School è membro EFMD (European Foundation for Management Development)



Luiss Business School è membro AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Luiss Business School è membro PRME (the United Nations Principles for Responsible Management Education)



Luiss Business School è partner GRLI (Globally Responsible Leadership Initiative)



Luiss Business School è partner GBSN (Global Business School Network)



Luiss Business School è membro FOME (The Future of Management Education Alliance)

Luiss Business School S.p.A SB
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T. (+39) 06 8522 5674
executive@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it