Programa Superior

EL NUEVO KAM
DEL SECTOR HEALTHCARE

Sedes

MADRID
BARCELONA
VALENCIA
SEVILLA
ZARAGOZA
BILBAO
A CORUÑA

talento farmacéutico

José Marcos Catalán, Profesor y Director Técnico del Programa.

Gerente Nacional de Acceso Hospitalario, Tenders y Sanidad Privada en Sanofi. Bioquímico (Univ. de Murcia). MBA (Columbus IBS). Máster en Dirección Comercial (Univ. Pontificia de Comillas). Máster en Dirección de Marketing (ICADE). Fue Gerente Nacional de Ventas, Human Resources Sales Force Manager (Spain) y HR Business Partner Comercial BU´s España y Portugal en Sanofi-Aventis.

El Consejo Asesor de TALENTO FARMACÉUTICO está integrado por relevantes figuras de sector sanitario y farmacéutico, aportando su amplia experiencia y conocimientos para poder anticiparnos a los cambios constantes que seguirá experimentando el sector, identificando las necesidades de formación dentro de la industria farmacéutica y ofreciendo las herramientas y programas formativos más novedosos y eficaces.

Presidente Emilio Moraleda

Presidente de Países de Alto Crecimiento de Pfizer Europa (2007-2009).
Presidente Ejecutivo de Pfizer España (1998-2007)
Ex Presidente de Farmaindustria.
Patrono Fundador de la FundaciónPfizer.
Miembro de Consejos de Administración y Asesor/Coach de Altos Ejecutivos.

Director Fernando Abadía

Fundador de Talento Farmacéutico.
Creador de programas de formación sobre Nuevas Relaciones Comerciales en el sector farmacéutico.
Ha formado parte de Compañías multinacionales como Lilly, Bayer y Merck.

Consejo asesor

Javier Ellena
Presidente y Director General de Lilly (España, Portugal y Grecia). Ha sido Vice-Presidente Director EMS (European Middle Size).

Julián G. Vargas
Ex Ministro de Sanidad y Consumo. Patrono Fundación Pfizer. Patrono Fundación Española del Instituto Weizmann de Israel.

John de Zulueta
Socio Director de Point Lobos. Presidente de USP Hospitales 2010-2012. Presidente del Grupo Sanitas 2004-2009.

Beatriz Artalejo
Presidente de AEFI (Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria).

Manuel Cervera
Portavoz de Sanidad en el Congreso (2011-2013). Consejero de Sanidad en la Comunidad Valenciana (2007-2011).

Miguel Ruiz Arriazu
Talent Broker en Talent. Up Services. Director RRHH en Logista. Sanofi, Aventis, Rhone-Poulenc-Rorer, Cyanamid, Smithkline Beecham... (1988-2012).

Eugeni Sedano
Director de Relaciones Institucionales de ESTEVE. Profesor asociado de la Universidad de Barcelona y Académico Numerario RAFC...

objetivos

- Conocer las nuevas estructuras de gestión sanitaria en su territorio, así como a sus nuevos interlocutores, sus responsabilidades y sus necesidades
- Conocer las nuevas herramientas de gestión y los procedimientos en los organismos y centros sanitarios
- Conocer los nuevos procedimientos de compra, las personas responsables y las estrategias autonómicas en relación al posicionamiento de fármacos
- Ser capaz de proponer modelos innovadores de propuestas comerciales que satisfagan las necesidades de los pagadores
- Aprender técnicas de negociación eficaces y gestionar procedimientos de compra y concursos públicos
- Aprender cómo se elabora y ejecuta un plan estratégico de ventas y acceso para su territorio, coordinado con otros departamentos de la compañía
- Entender las claves del dossier de valor del producto para presentarlo y defenderlo ante sus interlocutores
- Saber gestionar con eficacia la introducción de productos en guías terapéuticas y protocolos
- Segmentar y priorizar los centros y clientes en los que desarrollará su actividad
- Ser capaz de proponer a la Dirección un plan estratégico de gestión de cuentas clave

metodología

Programa Superior **El Nuevo Kam** del Sector Healthcare compagina sesiones presenciales con actividades online. Además, los alumnos trabajan en equipos en el desarrollo de un proyecto final que defienden ante un tribunal. Este método permite al alumno compatibilizar perfectamente el Programa con su actividad laboral.

Sesiones presenciales
Metodología de trabajo basada en la transmisión de conocimiento y la interacción entre alumnos y profesores, trabajando en casos prácticos con los que se encuentran en su trabajo diario.

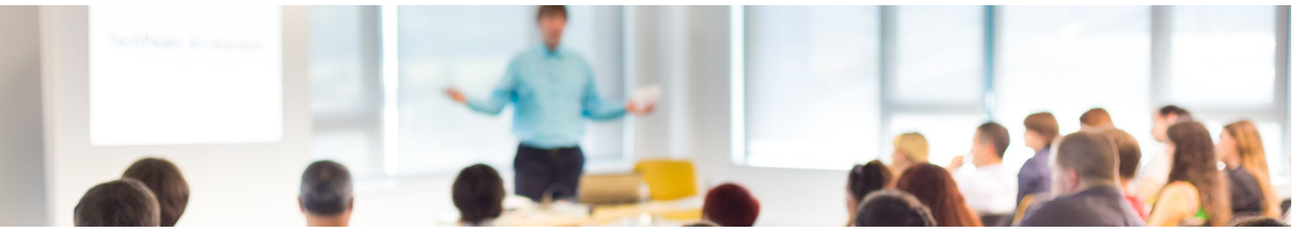
Plataforma Online
A través de la cual el alumno puede acceder a los documentos de las sesiones presenciales, entrar en foros de debate, plantear dudas o preguntas, realizar sus ejercicios y establecer un *networking* activo con sus compañeros.

Diseño del proyecto
El alumno realiza un proyecto final que defenderá ante un tribunal de alto nivel.

Nº DE HORAS DEL PROGRAMA

La duración del programa son 235 horas:

55 horas: sesiones presenciales
150 horas: trabajo personal online (estudio, tests, debates, investigación)
30 horas: proyecto final



A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Delegados comerciales, visitadores médicos, delegados de hospitales, product specialists, delegados científicos, delegados de farmacias, responsables de cuentas, KAM's, jefes regionales de ventas, gerentes de área.
- Profesionales que desean ampliar sus conocimientos y competencias en el desempeño de su posición actual y para acceder a nuevas responsabilidades.

temario

1 LOS INTERLOCUTORES DEL KAM Y LA GESTIÓN SANITARIA

LOS NUEVOS GESTORES Y DECISORES SANITARIOS. IDENTIFICACIÓN Y RESPONSABILIDADES

- ¿Qué ha cambiado en las organizaciones sanitarias y en sus órganos de decisión?
- ¿Qué nivel de decisión hay en los servicios centrales de la comunidad autónoma, DGF y Servicios Sanitarios?
- ¿Qué nivel de decisión hay en los hospitales o plataformas hospitalarias?
- ¿Qué niveles de interaccion y modelos organizativos existen entre los servicios centrales de las Consejerias de Sanidad y los hospitales o plataformas hospitalarias?
- Criterios de decisión de los nuevos gestores sanitarios

MODELOS Y HERRAMIENTAS DE GESTIÓN INTEGRAL DEL ÁREA DE SALUD. ATENCIÓN HOSPITALARIA Y ATENCIÓN PRIMARIA

- Atención Hospitalaria y Atencion Primaria: ¿integradas o separadas?
- Gestión integral del paciente crónico
- Gestión integral del paciente agudo
- Marco de gestión de las áreas de gestión integrada
- Evolución del modelo y hacia dónde va

GESTIÓN DEL HOSPITAL COMO CENTRO DE REFERENCIA

- Objetivos de un hospital
- Dirección económica. Planificación económica y gestión de compras en un hospital
- Dirección médica y comisiones científicas
- Servicio de farmacia
- Grupos de trabajo
- Vías de acceso de tecnologías sanitarias
- Vías de acceso de innovaciones farmacológicas
- El valor de la innovación

2 GESTIÓN INTEGRAL DEL KAM

CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL SECTOR SALUD

- Diferentes tipos de anuncios de licitación
- Compras menores
- Procedimientos negociados con y sin publicidad
- Acuerdos Marco
- Análisis de las diferencias entre criterios de adjudicación subjetivos y objetivos
- Análisis del procedimiento a seguir por la Mesa de Contratación
- Forma de proceder en los actos de apertura
- ¿A que documentación de las demás empresas licitadoras podemos tener acceso?
- Documentación confidencial de las empresas licitadoras
- Recurso Especial en Materia de Contratación. Actos susceptibles de recurrir

LA PROPUESTA DE VALOR

- Objetivos del dosier de valor
- Argumentos de valor para la obtención del precio objetivo
- Cómo está estructurado el dosier de valor
- Los stakeholders del dosier de valor
- Evaluación económica de medicamentos y tecnologías sanitarias
- Medicina basada en la evidencia y resultados en salud

INCLUSIÓN DE PRODUCTOS EN GUÍAS TERAPÉUTICAS Y PROTOCOLOS

- ¿Cómo es el proceso de aprobación de medicamentos en España?
- ¿Cómo funcionan las Comisiones de Farmacia de un hospital?
- Comisiones autonómicas y comisiones hospitalarias
- ¿Qué información sobre el medicamento necesitamos conocer los farmacéuticos de hospital?
- Propuestas de valor para generar un modelo win-win
- El futuro de las Comisiones de Farmacia

MAPEO Y GESTIÓN DEL TERRITORIO

- ¿Cómo se mapean las entidades de negociación/cuentas?
- Criterios de mapeo basados en las estrategias de la Compañía
- Criterios de segmentación más allá del volúmen de negocio
- Segmentar para actuar
- El mapeo como primer paso para la elaboración del Plan Estratégico de Gestión de Cuentas (PEGC)

PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y GESTIÓN DE COBROS

- ¿Qué es una propuesta de oferta comercial?
- ¿Que información debemos tener sobre una cuenta antes de hacer una oferta?
- ¿Qué implicaciones podría tener una propuesta de oferta comercial NO adecuada?... ¿Y una adecuada?
- La cuentas "malas pagadoras" … pueden ser una oportunidad
- La oferta comercial trabajada como herramienta estratégica

GESTIÓN DE CUENTAS: ENFOQUE Y HERRAMIENTAS PARA LA NEGOCIACIÓN

- Enfoque de la cuenta
- Preparación de la negociación y aspectos clave
- Herramientas de política comercial
- La negociación
- Elaboración de casos prácticos

EL KEY ACCOUNT MANAGER. ROL, FUNCIONES Y OBJETIVOS

- La evolución de la posición del KAM en la industria healthcare
- Rol del KAM actual en la industria farmacéutica y de tecnologías sanitarias
- Job Description
- ¿Dónde situar al KAM en el organigrama de la Compañía?
- El KAM: ¿posición táctica o estratégica?
- Perfil competencial del KAM

PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN DE CUENTAS -PEGC-

- ¿Qué aporta a la organización un Plan Estratégico de Gestión de Cuentas?
- Stakeholders internos a considerar en un Plan Estratégico de Gestión de Cuentas
- Stakeholders externos a considerar en un Plan Estratégico de Gestión de Cuentas
- Estructura de un Plan Estratégico de Gestión de Cuentas
- Casos prácticos

3 PROYECTO FINAL

- Caso. Claves del proyecto
- Defensa del proyecto ante tribunal

profesorado

EN TODAS LAS SEDES

JOSÉ MARCOS CATALÁN

Profesor y Director Técnico del Programa. Gerente Nacional de Acceso Hospitalario, Tenders y Sanidad Privada en Sanofi. Bioquímico (Univ. de Murcia). MBA (Columbus IBS). Máster en Dirección Comercial (Univ. Pontificia de Comillas). Máster en Dirección de Marketing (ICADE). Fue Gerente Nacional de Ventas, Human Resources Sales Force Manager (Spain) y HR Business Partner Comercial BU´s España y Portugal en Sanofi-Aventis.

JOSÉ RAMÓN CHÁVARRI

Director General de Acobur Asesores, S.L., fundada en 1998, posicionada como consultora de referencia en el ámbito de la contratación pública especializada en el sector sanitario para España y Portugal. Ha sido responsable de lograr la integración vertical de todos los servicios relacionados con la contratación pública, con un fuerte enfoque al uso y desarrollo de tecnologías. Previamente desarrolló cargos de responsabilidad en auditoría interna de una conocida empresa nacional. Disfruta impartiendo seminarios a redes de ventas y KAMs sobre la contratación práctica.

GONZALO CASINO

Director de Consultoría en la industria de Life Sciences & Healthcare de Deloitte donde ha desarrollado toda su carrera profesional realizando proyectos en los ámbitos de la industria farmacéutica y medical devices, planificación sanitaria con la Administración pública y proyectos en el ámbito hospitalario. PDD del IESE en 2011. Licenciado en ADE por la Universidad de Barcelona y Diplomado en Fisioterapia por la Universidad Autónoma de Barcelona.

JOSÉ LUIS POVEDA ANDRÉS

Presidente de la Comisión Nacional de Farmacia Hospitalaria y Atención Primaria. Jefe de Servicio de Farmacia Hospital Universitari i Politécnic La Fe. Ha sido Presidente de la SEFH. Doctor en Farmacia Especialista en Farmacia Hospitalaria Jefe de Servicio. Diplomado en Gestión Clínica. Diplomado en Sanidad Diplomado en Farmacoeconomía. Master en Salud Pública y Administración Sanitaria.

CONCHA SERRANO

Directora de Asuntos Corporativos de AMGEN (RRII, Asuntos Gubernamentales, Comunicación Externa, Precios y Reembolsos, Farmacoeconomía e Investigación de Resultados en Salud). Fue Directora de RRII en Bristol Myers Squibb Iberia. Responsable en Europa de Asuntos Regulatorios en Dupont Pharma. Licenciada en Farmacia (Univ. Complutense de Madrid.

CRISTINA BANDO

Market Access Manager de Merck. Licenciada en CC. Económicas (Universidad Carlos III). Master "Executive Education en Relaciones Institucionales y Market Access en el Sector Salud" (MPG). Master "Dirección Médica y Gestión Hospitalaria" (Escuela Nacional Sanidad). Master "Experto en Marketing Farmacéutico" (Fundación Universidad Empresa). Ha ocupado cargos de responsabilidad en áreas de Ventas, Marketing y Estudios de Mercado. Trabajó en Novo Nordisk y Sanofi-Aventis. Experiencia internacional como Project Manager en Novo Nordisk UK y formación en la Universidad de Oxford en el OCDEM.

JOSÉ LUIS HARO

Commercial Unit Manager en Roche Farma (incluyendo Contratación Pública). Licenciado en Farmacia por la Universidad de Granada, especialidad Sanitaria. Dirigió el primer equipo de Key Account Managers de la Industria Farmacéutica en España como Business Unit Manager de KAM durante 8 años. Ha sido Coordinador Clínico, Gerente de Área, Jefe Nacional de Ventas, Business Unit Manager, Equipo Desarrollo Proyecto CRM en Roche Farma. Docente en Escuelas de Negocio. Gran conocedor de la Farmacia Hospitalaria, Equipos Directivos Hospitalarios, Servicios Regionales de Salud y Sociedades Científicas.

EN MADRID

NIEVES MARTÍN SOBRINO

Directora Técnica de Farmacia de la Consejería de Sanidad de Castilla y León. Ha sido Subdirectora General de Asistencia y Prestación Farmacéutica del Ministerio de Sanidad. Diplomada en Programa de Desarrollo de Directivos del INAP. Diplomado en Alta Dirección de Instituciones Sanitarias del IESE. Licenciada en Farmacia por la Universidad de Salamanca.

FELIX BRAVO

Director Gerente Hospital Universitario Príncipe de Asturias. Presidente de la Agrupación Territorial de Madrid (SEDISA). Ha sido Director Gerente y Director Médico del Hospital Sureste de Madrid y Director Gerente del Hospital La Fuenfría de Madrid. Ha sido Subdirector Médico Atención Primaria (Ciudad Real). Licenciado en Medicina y Cirugía. Ciclo de Doctorado y Reconocimiento de Suficiencia Investigadora. Especialista en Epidemiología y Salud Pública. Master en Gestión y Administración Sanitaria. Master en Epidemiología y Salud Publica. Curso de Alta Dirección IESE.

JOSÉ FRANCISCO SOTO

Gerente Hospital Clínico San Carlos (Madrid). Master en Alta Dirección de Instituciones Sanitarias en IESE (Madrid). Presidente de la Organización Española de Hospitales y Servicios de Salud. Presidente de la Organización Iberoamericana de Prestadores de Servicios de Salud. Profesor del IE (Instituto de Empresa Business School de Madrid). Conferenciante y Ponente habitual en Foros del Sector.

EN BARCELONA

ANTONI GILABERT PERRAMON

Gerente de Farmacia y del Medicamento del Servicio Catalán de Salud (CatSalut). Doctor en Farmacia, Máster en Salud Pública y Máster en Alta Dirección Sanitaria. Desde el año 1990 en la Administración Sanitaria de Catalunya. Es responsable de la dirección, planificación, control, coordinación y evaluación de la prestación farmacéutica de Catalunya.

JAUME BENAVENT

Actualmente ocupa el cargo de Gerente en el Consorci d'Atenció Primaria de Salut de l'Eixample, en Barcelona. Ha desarrollado diversas funciones en el sector público sanitario, entre ellas ocupó durante varios años la Dirección Asistencial del Instituto Catalán de la Salut. Licenciado en Medicina. Especialista en Medicina Familiar y Comunitaria. Diplomado en Sanidad. Diplomado en Liderazgo de las Organizaciones Sanitarias. Máster en Dirección de Organizaciones Sanitaria por ESADE.

MANUEL DEL CASTILLO

Director Gerente Hospital Sant Joan de Déu Barcelona (desde 2003). Secretario General Patronal Consorcio Asociación Patronal Sanitaria y Social (desde 2007). Miembro Dirección General Curia Provincial, Orden Hospitalaria Sant Joan de Déu (desde 2014). Miembro ámbito estratégico Industrias de la Salut y Ciencias de la Vida, Departamento de Industria y Ocupación (desde 2014). Ha sido Gerente Hospital Municipal Badalona, Fundación Hospital Manacor, Atención Primaria Mallorca y Director Provincial Insalud Baleares. Es médico, especialista Medicina Familiar y Comunitaria.

EN SEVILLA

JOSÉ LUIS SÁNCHEZ CHORRO

Ha sido Subdirector de Farmacia del Servicio Extremeño de Salud. Licenciado en Farmacia (Univ. de Salamanca). Dipl. en Farmacoeconomía por la Esc. Nacional de Sanidad. Máster en Eval. Económica de Intervenciones Sanitarias (Univ. Castilla la Mancha). Dipl. Alta Dirección de Instituciones Sanitarias (IESE Business School). Dipl. Sup. en Metodología de Investigación (Organización Médica Colegial).

MANUEL GONZÁLEZ SUÁREZ

Director Gerente Hospital San Juan de Dios de Córdoba. Inició su desarrollo directivo en el Hospital Virgen del Rocío de Sevilla hace más de una década, ha sido Director Gerente del Hospital Virgen de las Nieves de Granada (2010-2013) y Director Gerente de los Hospitales Virgen Macarena-Virgen del Rocío de Sevilla (2013-2015). Médico Especialista en Medicina Familiar, es además Diplomado en Alta Dirección por el Instituto Internacional San Telmo y Master Gestión Sanitaria (EASP).

MANUEL BAYONA

Director Gerente de los Hospitales Universitarios de Granada (San Cecilio, Virgen de las Nieves y Hospital Campus de la Salud). Ex Gerente Distritos Sanitarios de Atención Primaria Costa del Sol y Ronda. Médico. Máster en Economía de la Salud por la Universidad de Granada y la EASP. Máster en Gestión y Marketing por ESIC y Diplomado en Gestión Sanitaria por la EASP. Presidente de la Fundación para la Investigación Biosanitaria de Andalucía Oriental (FIBAO) y Vicepresidente de SEDAP (Sociedad Española de Directivos de AP).

EN ZARAGOZA

CARLOS MARTÍN

Director de Antrópica Consultores. Ha sido Director Gerente de varios Hospitales públicos en España: Hospital General La Paz (Madrid) Hospital Clinico Universitario (Zaragoza) y Hospital Miguel Servet (Zaragoza). Ha dirigido proyectos de Consultoría y Formación en 15 países de Europa, África y América Latina. Experto en Gestión y Evaluación de Servicios Sanitarios. Carlos Martin es médico y Máster en Salud Pública por la Universidad de Paris VI.

JUAN MANUEL GARCÍA SORIANO

Licenciado en Medicina y Cirugía. Máster en Economía de la Salud y Gestión Sanitaria. Formación en Dirección Hospitalaria e Instituciones de Asistencia Sanitaria por el Instituto de Empresa-IE y Universidad de Navarra-IESE. Director/Gerente en hospital Universitario Miguel Servet, Clínico Universitario Lozano Blesa en Zaragoza y Director del Complexo Hospitalario de Ourense. Director y Consultor en Proyectos de Gestión Hospitalaria en México, Argentina, Guatemala y Chile. Gerente de Atención Primaria en Teruel y Huesca. Actualmente médico de familia en Equipo de Atención Primaria.

PENDIENTE

EN VALENCIA

MANUEL ESCOLANO

Licenciado en Farmacia. Diplomado en Investigación Operativa y Sistemas y Master Program for Management Development ESADE. Ha desarrollado puestos de gran responsabilidad en la administración socio sanitaria. Los más relevantes han sido Director General de Farmacia, Director General de Salud Pública y ViceConsejero de la Consellería de Sanidad y en el año 2013 ViceConsejero de la Consejería de Servicios Sociales, todos ellos en la Comunidad Valenciana. Dispone de un amplio conocimiento de los elementos claves del funcionamiento de la Administración socio sanitario y del desarrollo de estrategias de salud.

CARLOS ALBERTO ARENAS

Especialista en Medicina Preventiva y Salud Pública con más de 22 años de experiencia en gestión sanitaria como Gerente de Hospitales. En la actualidad Gerente del Área de Salud IX en Murcia, Vicepresidente de la Fundación Economía y Salud y Vocal de la Sociedad Española de Directivos de la Salud. Ha escrito artículos de investigación y capítulos de libros sobre gestión sanitaria. Profesor en cursos y Masters de Gestión Sanitaria (Universidad Europea de Madrid y Universidad Católica de Murcia). Articulista en Redacción Médica. Ha recibido varios premios en su trayectoria profesional.

MELCHOR HOYOS

Doctor en Medicina y especialista en Aparato Digestivo. Gerente del Hospital Universitario La Fe (2007-2015), y previamente Subdirector Médico y Director Médico del mismo hospital. También ha sido Director General de Asistencia Sanitaria de la Consejería de Sanidad de la Comunidad Valenciana. PADE por IESE Business School. Ha participado como docente en numerosos cursos y masters de Gestión Sanitaria.

EN A CORUÑA

LUIS VERDE REMESEIRO

Gerente del Área Sanitaria Integrada de Santiago de Compostela. Presidente de la Fundación "Ramón Dominguez" de Investigación Desarrollo e Innovación del Complejo Hospitalario Universitario de Santiago. Máster en Alta Dirección Sanitaria (Universidad de A Coruña). Diplomado en Alta Dirección Hospitalaria (ESADE). Diploma de Alta Dirección Sanitaria (IESE). Licenciado en Medicina y Cirugía. Experto en Gestión Sanitaria: Gerente de Atención Primaria A Coruña-Ferrol. Gerente del área Sanitaria Integrada de Ferrol. Jefe de área de la Subdirección de atención sociosanitaria de Galicia.

ELOÍNA NÚÑEZ MASID

Gerente de Gestión Integrada de Ourense, Verín y El Barco de Valdeorras. Licenciada en Medicina y Cirugía por la Universidad de Santiago de Compostela y Médico Especialista en Salud Pública. Máster por la Universidad Pompeu i Fabra y ESADE. Máster en Alta Dirección Sanitaria por la Universidad de la Coruña y Licenciataria Evaluadora del Modelo EFQM de Excelencia. Premio de la Sociedad Española de Directivos de la Salud (SEDISA) como "Gerente Innovador 2013" "I Premios a la Sanidad de Galicia" con el premio al mejor Servicio Hospitalario 2014.

FÉLIX RUBIAL

Gerente de la Estructura Organizativa de Gestión Integrada de Vigo. Ha ejercido puestos directivos en varios hospitales: Hospital da Costa, Complexo Hospitalario Xeral-Calde, Complexo Hospitalario Universitario da Coruña, Complexo Hospitalario Universitario de Santiago y Hospital Universitario Lucus Augusti. Ha sido Director General de Asistencia Sanitaria del Servizo Galego de Saúde. Licenciado en Medicina y especialista en Medicina Preventiva y Salud Pública. Master en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de A Coruña y un Máster en Evaluación de Tecnologías Sanitarias por la Universidad de Santiago de Compostela, etc.

EN BILBAO

JON GUAJARDO

Gerente de la Organización Sanitaria Integrada OSI Barrualde Galdakao. Anteriormente ha sido Director Médico y Gerente del Hospital Galdakao y del de Zumarraga. También ha sido directivo del Hospital Basurto. Miembro de la Junta de Sedisa y de la Junta de AGACS. Secretario de AKEB. Evaluador EFQM por Euskalit Licenciado en Medicina por la Universidad del País Vasco. Diplomatura Economía de la Salud. Universidad de Deusto. Master en planificación y gestión sanitaria. UEM.

PENDIENTE

PENDIENTE

TRIBUNAL DEL PROYECTO

JESÚS Mª MENÉNDEZ DE OTERO

Director de One Ethicon España, Johnson & Johnson y miembro del Board europeo de One Ethicon. Tiene 20 años de experiencia en el sector de Medical Devices en España y Portugal habiendo tenido diferentes roles de ventas, marketing y dirección de negocio en los sectores de traumatología, esterilización y cirugía. Licenciado en Administracion y Direccion de Empresas por la Universidad de Oviedo y PDD por el IESE.

PEDRO BALLESTEROS

Director de Pfizer GEP España (Negocio de Productos Establecidos). Ha sido Director Nacional de Ventas de Pfizer de 1998 hasta 2009. Anteriormente ocupó varias posiciones en Pfizer, donde empezó en 1994. Comenzó su carrera como visitador médico en Janssen Farmaceutica, Roussel, Alfarma y Llorens. Es Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Profesor en ESIC Business & Marketing School en Madrid.

información general

SOLICITUD DE PREINSCRIPCIÓN

Los interesados deberán formalizar la solicitud de preinscripción a través de la página web de TALENTO FARMACÉUTICO, **www.talentofarmaceutico.com**

PLAZAS LIMITADAS

Las plazas son limitadas. La Dirección de la escuela evaluará la idoneidad del perfil del candidato para realizar el programa.

MATRICULACIÓN

TALENTO FARMACÉUTICO comunicará a los solicitantes su admisión en el curso, concertando el modo de realización de la matrícula.

PRECIO

El importe del Programa Superior **El Nuevo Kam** del Sector Healthcare**,** es de **3.500 euros.**

LUGAR DE REALIZACIÓN DEL PROGRAMA

MADRID - TALENTO FARMACÉUTICO. Paseo de la Castellana, 79 - 7ª planta. 28046 Madrid

BARCELONA - HOTEL NH COLLECTION BARCELONA CONSTANZA. C/ Deu i Mata, 69-99. 08029 Barcelona

SEVILLA - HOTEL AYRE. Avda. de Kansas City, 7. 41018 Sevilla

ZARAGOZA - EUROSTARS ZARAGOZA. C/ Miquel Roca i Junyent, 5 (Estación de Delicias). 50011 Zaragoza

VALENCIA - HOTEL CONFORTEL VALENCIA 4. Carrer de la Vall d'Aiora, 1. 46035 Valencia

A CORUÑA - HOTEL ATTICA 21 CORUÑA. C/ Rúa Enrique Mariñas, 34 . 15009 A Coruña

BILBAO - HESPERIA ZUBIALDE. Ventosa Bidea, 34. 48013 Bilbao

calendario

de clases presenciales 2016

MADRID	BARCELONA	SEVILLA	ZARAGOZA	VALENCIA	A CORUÑA	BILBAO
FEBRERO Viernes 19 Sábado 20 Viernes 26 Sábado 27	FEBRERO Viernes 26 Sábado 27	MARZO Viernes 11 Sábado 12	ABRIL Viernes 1 Sábado 2 Viernes 15 Sábado 16 Viernes 29 Sábado 30	ABRIL Viernes 15 Sábado 16 Viernes 22 Sábado 23	ABRIL Viernes 22 Sábado 23	MAYO Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21
MARZO Viernes 11 Sábado 12	MARZO Viernes 11 Sábado 12	ABRIL Viernes 1 Sábado 2 Viernes 22 Sábado 23 Viernes 29 Sábado 30	MAYO Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	MAYO Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	MAYO Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	JUNIO Viernes 3 Sábado 4 Viernes 17 Sábado 18
ABRIL Viernes 1 Sábado 2 Viernes 15 Sábado 16 MAYO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 1 DEFENSA DE PROYECTO Viernes 6 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:30 a 20:30 Sábados de 9:00 a 14:00	ABRIL Viernes 1 Sábado 2 Viernes 15 Sábado 16 Viernes 22 Sábado 23 MAYO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 8 DEFENSA DE PROYECTO Jueves 13 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:30 a 20:30 Sábados de 10:00 a 15:00	MAYO Viernes 13 Sábado 14 MAYO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 23 DEFENSA DE PROYECTO Viernes 27 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:00 a 20:00 Sábados de 10:10 a 15:10	MAYO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 30 JUNIO DEFENSA DE PROYECTO Jueves 3 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:15 a 20:15 Sábados de 9:30 a 14:30	JUNIO Viernes 3 Sábado 4 JUNIO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 13 DEFENSA DE PROYECTO Jueves 17 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:15 a 20:15 Sábados de 9:00 a 14:00	JUNIO Viernes 3 Sábado 4 Viernes 17 Sábado 18 JUNIO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 27 JULIO DEFENSA DE PROYECTO Jueves 1 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:00 a 20:00 Sábados de 9:00 a 14:00	JULIO Viernes 1 Sábado 2 JUNIO ENTREGA DE PROYECTO Domingo 10 JULIO DEFENSA DE PROYECTO Jueves 13 HORARIOS DEL CURSO Viernes de 15:30 a 20:30 Sábados de 9:00 a 14:00

talento farmacéutico

MADRID
Paseo de la Castellana, 79 - 7ª
28046 Madrid
T. 917 916 612

BARCELONA
Gran Vía Carles III, 84 - 3ª
Edif. Trade 08028 Barcelona
T. 934 965 705

info@talentofarmaceutico.com
www.talentofarmaceutico.com

Síguenos