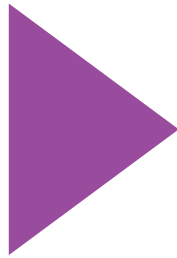


MARKET ACCESS: DAL VALUE DOSSIER AL PATIENT ACCESS

26 Novembre 2024 | ONLINE



Obiettivi del CORSO



Pharma Education Center presenta un'edizione rinnovata del corso di Market Access Farmaceutico, arricchita dai preziosi feedback e dalle esperienze raccolte durante la prima edizione.

Questo corso offre un'opportunità unica di formazione e confronto con i nostri docenti esperti, focalizzandosi sugli aspetti cruciali del Market Access per accrescere rapidamente e in modo approfondito le tue competenze.

Il programma coprirà tre macroaree specifiche del Market Access:

- Strategie di accesso e pricing
- Importanza dei dati per l'accesso
- Accesso regionale

Al termine di ogni modulo, si terrà un workshop con la presentazione di un case study aziendale. Questo approccio dinamico e interattivo, arricchito da esempi pratici e momenti di confronto diretto con i docenti, permetterà un'immersione totale, rendendo i partecipanti parte attiva del percorso formativo.

Attraverso dibattiti e scambi di opinioni, i partecipanti potranno generare riflessioni utili e avviare un cambiamento proficuo.

Non perdere l'occasione di vivere questa esperienza formativa unica e coinvolgente!

A chi è RIVOLTO?



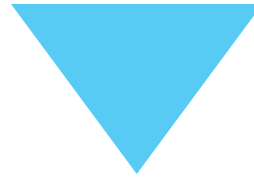
Il corso è indirizzato ai professionisti delle seguenti aree: Medica, Market Access (MA), Regional Access Manager (RAM), Key Account Manager (KAM), Public Affairs Manager (PAM) e Regolatorio.

Inoltre, è destinato alle Associazioni Pazienti interessate a comprendere i processi e le dinamiche del Market Access nell'introduzione di nuove terapie sul mercato, sia a livello centrale che locale.

COSA SAPRAI FARE DOPO IL CORSO?

- **Comprendere il Processo di Accesso** in relazione alle regole di compliance e alla complessità della fase progettuale, assicurando che ogni fase sia conforme alle normative.
- **Sviluppare una Pricing Strategy efficace** considerando le variabili di mercato e normative internazionali.
- **Costruire un Market Access Plan** definendo tempistiche, azioni e progettualità necessarie.
- **Conoscere e navigare attraverso le Regole dell'Accesso Regionale** comprendendo le diversità e regolamentazioni a livello regionale e identificando gli enti interlocutori chiave.

Programma del CORSO



9.00: Presentazione degli obiettivi del corso

Modulo 1: Le strategie di accesso e di pricing

Michela Pantaleoni

Chief Market Access Officer | Napo Therapeutics

9.15: IL MARKET ACCESS OGGI:

- Cosa significa garantire l'Accesso al Mercato e l'Accesso del Paziente alle Cure

9.35: MARKET ACCESS STRATEGY: DALLA VISIONE GLOBALE A QUELLA NAZIONALE

- Payer engagement nella fase di sviluppo
- Come si sviluppa una strategia di accesso globale
- Analisi del contesto e identificazione del corridoio negoziale
- La definizione della pricing policy
- Sviluppo della Value proposition

10.15: COFFEE BREAK

10.30: COME SVILUPPARE LA STRATEGIA DI ACCESSO NAZIONALE

- Il Market access plan
- Analisi del contesto
- Obiettivi e tempistiche
- Attori coinvolti e principali attività
- Strategia negoziale e stakeholder engagement

11.30: CASE STUDY 1

Workshop + Q&A

Modulo 2: Importanza dei dati per l'accesso

Lara Pippo

Direttore Market Access & Government Affairs | CSL Behring Italia

12.00: L'IMPORTANZA DEL DATO NELLA STRATEGIA DI ACCESSO AL MERCATO

- Il ruolo dei dati di real world nel processo di accesso al mercato
- I dati e le fonti

12.45: PAUSA PRANZO

13.45: MODELLI E NON SOLO

- I costi sanitari
- I costi societari
- Analisi di impatto sul budget
- Analisi di costo-efficacia

14.30: CASE STUDY 2

Workshop + Q&A

Modulo 3: L'accesso regionale

Sonia Amore

Regional Access & Partnership Lead | Novartis

15.00: L'ACCESSO REGIONALE/LOCALE ED IL LINK TRA IL DRUG JOURNEY ED IL PATIENT JOURNEY

- Listing: dalla GU ai PTOR/PTO
- La classificazione del farmaco
- Il processo di listing e gli stakeholders coinvolti
- Il differente approccio regionale: alcuni esempi
- L'abilitazione all'acquisto: l'ultimo miglio del processo
- Centrali di Committenza/Stazioni Appaltanti e gare regionali
- Il differente approccio regionale: alcuni esempi
- Drug journey e Patient journey

16.45: CASE STUDY 3

Workshop + Q&A

17.15: CONSIDERAZIONI FINALI E CHIUSURA GIORNATA

Michela Pantaleoni, Lara Pippo, Sonia Amore

Docenti



Michela Pantaleoni

E' un'esperta del settore farmaceutico con 20 anni di esperienza nello sviluppo di strategie di Pricing e Market Access. Ha lavorato in aziende di consulenza e aziende farmaceutiche, sia a livello locale che globale, dalle fasi precoci di sviluppo dei farmaci fino al lancio e oltre. Attualmente, è Chief Market Access Officer presso Napo Therapeutics S.p.A., dove è responsabile delle strategie di accesso per malattie rare e collabora con altre funzioni per pianificare studi clinici e iniziative di accesso precoce.



Lara Pippo

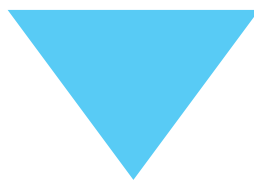
Ha conseguito il dottorato di ricerca in Scienze Farmaceutiche presso l'Università di Bologna e un Master internazionale in economia e politica della gestione sanitaria (MIHMEP) presso la Bocconi School of Management. Ha fatto parte del dipartimento di Market Access di GSK e Amgen, ed è stata Medical Affairs Program Leader in Roche, lavorando sulla generazione di Real World Evidence. Dal 2016, Lara è direttore del dipartimento di Market Access & Government Affairs dell'affiliata italiana di CSL Behring, azienda leader mondiale nel settore delle biotecnologie e delle terapie per malattie rare.



Sonia Amore

Regional Access & Partnership Lead, con più di 20 anni di esperienza nel settore farmaceutico in differenti ruoli e funzioni, Medica, Marketing, Commercial & Patient Access ed in diverse Multinazionali (Chiesi, Bayer, AstraZeneca, Sandoz e Novartis). Attualmente alla guida di un Team Territoriale di Access & Partnership Manager con l'obiettivo sia di contribuire a garantire un accesso tempestivo, equo ed appropriato ai pazienti che di supportare i Servizi Sanitari Regionali nel migliorare l'offerta di salute alla popolazione.

QUOTA D'ISCRIZIONE



Quota D'iscrizione
850 €

Early Bird 10%
Valido fino a 2 mesi dal corso

Early Bird 5%
Valido fino a 1 mese dal corso

i prezzi sono da intendersi IVA esclusa
Le offerte non sono cumulabili

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Si richiede il pagamento anticipato rispetto alla data dell'evento formativo tramite bonifico bancario presso BANCO BPM Spa - Firenze, IBAN IT81P0503402801000000007431, Bic/SWIFT BAPPIT21N25 intestato a Pharma Education Center s.r.l, via dei Pratoni 16, 50018 Scandicci (FI), Partita IVA 02173670486 indicando il titolo del corso e il nome dell'iscritto. La partecipazione all'evento formativo sarà consentita a pagamento avvenuto. Si procederà all'emissione di fattura a partire dalla seconda metà del mese di svolgimento del corso.

In caso di necessità contattare
(+39) 055 7224076 o
amministrazione@pharmaeducationcenter.it.

MODALITÀ DI CANCELLAZIONE

Si richiede di comunicare la disdetta all'evento formativo inviando un'e-mail a info@pharmaeducationcenter.it entro due settimane dalla data di inizio dello stesso. Trascorso tale termine, si procederà con l'addebito dell'intera quota.

MODALITÀ DI SOSTITUZIONE PARTECIPANTE

Si prevede la possibilità di cambiare il nome del partecipante all'evento formativo, senza alcun costo aggiuntivo, inviando un'e-mail a info@pharmaeducationcenter.it. Si chiede di dare comunicazione entro una settimana dalla data di inizio dello stesso indicando il nome del primo iscritto e il nome del sostituto.

CONDIZIONI DI ANNULLAMENTO O RINVIO

Pharma Education Center si riserva la facoltà di annullare o posticipare l'evento formativo nel caso in cui non si raggiunga un numero minimo di partecipanti.

Pharma Education Center si impegna a restituire la quota d'iscrizione già versata senza ulteriori oneri o su richiesta dell'iscritto concedere un bonus spendibile per la partecipazione ad un altro evento formativo in programma nell'anno corrente.

COME ISCRIVERSI

Compilare il form on line sul sito www.pharmaeducationcenter.it. Alla ricezione sarà inviato un'e-mail con la conferma di avvenuta iscrizione.

Tel (+39) 055 7224179 - (+39) 055 7224076

Fax (+39) 055 7227014

info@pharmaeducationcenter.it



Per rimanere aggiornato sui nostri corsi seguici su LinkedIn alla pagina Pharma Education Center

**PEC PHARMA
EDUCATION
CENTER**