

SCUOLA PER NEGOZIATORI

LA NEGOZIAZIONE DEL PREZZO DEL FARMACO:
COMPETENZE TEORICHE E CAPACITÀ NEGOZIALI



Roma > **12-14 Settembre**

Sheraton - Via del Pattinaggio, 100

La negoziazione del prezzo, insieme con la sua rimborsabilità, rappresenta lo step finale e più importante del percorso registriativo di un farmaco in Italia. E' questa la fase nella quale l'Azienda Farmaceutica ha la possibilità di confrontarsi vis a vis con l'ente regolatorio, dimostrare il place in therapy del farmaco che giustifichi il suo rimborso dal Servizio Sanitario Nazionale, presentare le ragioni di un premium price. Per questi motivi, le competenze tecniche e le capacità negoziatrici e persuasive dell'Azienda giocano un ruolo fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

La scuola per negoziatori è l'unico corso intensivo che offre un percorso multidisciplinare che permetterà di acquisire le nozioni teoriche alla base delle capacità negoziali attraverso lezioni frontali, e una sessione pratica di mock negotiation con esperti già membri del Comitato Prezzi e Rimborso dell'Agenzia Italiana del Farmaco. Quest'ultima consisterà in una real-life simulation, dove ciascun allievo rappresenterà un'ipotetica Azienda Farmaceutica nella contrattazione del rimborso e nella negoziazione del prezzo di un farmaco con caratteristiche di originalità.

Dal confronto con diverse figure di spicco a livello nazionale, esperti del processo negoziale e professionisti nei settori del Market Access, della strategia e della negoziazione dei prezzi, del Welfare, gli allievi avranno la possibilità di ottenere il know-how multidisciplinare necessario per la conduzione di procedure negoziali di grande efficienza.

Destinatari

La Scuola è rivolta principalmente ai rappresentanti aziendali delle aree Market Access e Regulatory Affairs, e a tutti coloro che hanno intrapreso un percorso nell'area delle Discipline Regolatorie e che intendono acquisire le competenze e la maturità psicologica necessarie per sostenere il confronto con gli enti regolatori a livello nazionale e regionale nella gestione dei processi di negoziazione.

Durata

12-13-14 Settembre 2016

I due moduli, teorico e pratico, sono distribuiti in tre giornate, con crediti formativi corrispondenti a otto ore di lezioni frontali suddivise tra il mattino e il pomeriggio.

Faculty

> SESSIONE TEORICA

Silvia Gilardi

Dinamiche psico-sociali delle relazioni negoziali

*Docente di Psicologia del lavoro e delle organizzazioni
Università degli Studi di Milano*

Monica De Rita

Comunicazione e persuasione

*Docente di Tecniche di negoziazione e mediazione per le controversie fra imprese
Università Statale di Roma Tre*

Mario Quinto

La ricerca del consenso attraverso il metodo scientifico

*Già docente di Negoziazione e conciliazione, Università di Roma Tre
Docente di Negoziazione e conciliazione, Pontificia Università Gregoriana, Roma*

Arik Strulovitz

Negoziazione e mediazione dei conflitti

*Mediatore Internazionale, Direttore Scientifico della International School of Negotiation, Milano
Docente al Master di II livello in Tecniche e strumenti in negoziazione
Alta Scuola di Formazione, Università Cattolica di Milano*

Mario Bruzzone

Il supporto documentale e la strategia nella comunicazione

Ex Dirigente Ufficio Prezzi & Rimborso, AIFA, Roma

Nello Martini

Approccio teorico, tattica e strategia

Direttore Drugs & Health, Roma

Fulvio Luccini

Strategie di negoziazione 1

Head of Patient Access, Novartis, Milano

Giampaolo Murri

Strategie di negoziazione 2

Market Access Expert, Roma

> SESSIONE PRATICA

Mock negotiation

Americo Cicchetti

*Professore Ordinario di Organizzazione aziendale
Direttore ALTEMS, Alta Scuola di Economia e Management dei Sistemi Sanitari,
Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma*

Filippo Drago

*Professore Ordinario di Farmacologia
Direttore del Master di II livello in Discipline Regolatorie del Farmaco
Università degli Studi di Catania*

Nello Martini

*Direttore Drugs & Health, Roma
Discussant*

TIME TABLE PRELIMINARE

GIORNO		TOPIC	DOCENTE
LUNEDÌ 12	Mattina	Dinamiche psico-sociali delle relazioni negoziali	Silvia Gilardi
		Comunicazione e persuasione	Monica De Rita
	Pomeriggio	La ricerca del consenso attraverso il metodo scientifico	Mario Quinto
		Negoziazione e mediazione dei conflitti	Arik Strulovitz
MARTEDÌ 13	Mattina	Il supporto documentale e la strategia nella comunicazione	Mario Bruzzone
		Approccio teorico, tattica e strategia	Nello Martini
	Pomeriggio	Strategie di negoziazione	Giampaolo Murri Fulvio Luccini
MERCOLEDÌ 14	Mattina	Mock negotiation	Filippo Drago
			Americo Cicchetti
	Pomeriggio		Nello Martini <i>Discussant</i>

> ISCRIZIONI

ENTRO IL 7 LUGLIO 2016

- Quota iscrizione
€ 1.500,00 + IVA 22% = € 1.830,00
 - Quota seconda iscrizione stessa azienda (sconto 30%)
€ 1.050,00 + IVA 22% = € 1.281,00
-

DOPO IL 7 LUGLIO 2016

(FINO AD ESAURIMENTO POSTI)

- Quota iscrizione
€ 1.800,00 + IVA 22% = € 2.196,00
 - Quota seconda iscrizione stessa azienda (sconto 30%)
€ 1.260,00 + IVA 22% = € 1.537,00
-

**La quota comprende iscrizione, materiale didattico, attestato di frequenza, coffee break e pranzo.*

**La quota non comprende pernottamento e trasferimenti.*

MODULO DI ISCRIZIONE

Da compilare in tutte le parti e inviare in forma scansionata
al seguente indirizzo: info@essecieffe.it

DATI PARTECIPANTE

.....
COGNOME

.....
NOME

.....
QUALIFICA

.....
E-MAIL

.....
TELEFONO

.....
VIA

.....
CITTÀ

.....
PROVINCIA

.....
CAP

DATI AZIENDA/ENTE

.....
RAGIONE SOCIALE

.....
P. IVA

.....
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE

.....
PROVINCIA

.....
CAP

.....
TELEFONO

.....
FAX

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente a mezzo bonifico bancario intestato a:

Studio di Consulenza Farmacologica srl

Credito Emiliano, Sede di Catania Agenzia 2 - Via F. Crispi 264

Causale: Scuola per negoziatori

Codice IBAN: IT81M030 3216 9000 1000 0005688

La conferma di avvenuta iscrizione è subordinata al pagamento dell'intera quota, e verrà comunicata tramite e-mail.

> CONDIZIONI GENERALI

Eventuali disdette dovranno essere comunicate a mezzo fax al numero 095-338246 o tramite e-mail al seguente indirizzo info@essecieffe.it.

Verrà rimborsata la quota versata meno una penale del 30% per disdette inoltrate entro 15 giorni prima dell'evento. Dopo tale data, sarà addebitata l'intera quota.

Sono accettate sostituzioni da parte di un altro partecipante della stessa azienda, purchè sia comunicato entro 3 giorni dall'inizio dell'evento.

SCF srl si riserva il diritto di cambiare la data o il luogo se si verificassero circostanze indipendenti o imprevedibili.

Tutela Dati Personali - Informativa art. 13, D.Lgs 196/2003:

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Con la firma accetta le condizioni sopraindicate e consente al trattamento dei Suoi dati personali.

.....
DATA

.....
TIMBRO E FIRMA

Segreteria Scientifica e Organizzativa

SCF



STUDIO DI CONSULENZA FARMACOLOGICA

Via del Bosco 222 - 95121, Catania - info@essecieffe.it