

QUINTA EDIZIONE

SCUOLA PER NEGOZIATORI

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



> 21 - 23 ottobre 2020

Roma

Siamo lieti di annunciare che, nonostante il periodo di emergenza sanitaria COVID-19, anche quest'anno si terrà la **Scuola per Negoziatori**, giunta alla **quinta edizione**.

Non potendo prevedere con largo anticipo l'andamento dell'epidemia, ci riserviamo la possibilità di comunicare in prossimità dell'evento, se questo si svolgerà a Roma, come le edizioni precedenti, o se si dovrà svolgere in modalità telematica, attraverso l'intervento live dei docenti. In entrambi i casi la Scuola avrà la stessa durata, e la modalità di espletamento verrà comunicata con un preavviso sufficiente per poter dare ai partecipanti la possibilità di organizzare eventuali trasferte e pernottamento.

La negoziazione del prezzo, insieme con la sua rimborsabilità, rappresenta lo *step* finale e più importante del percorso registrativo di un farmaco in Italia.

È questa la fase durante la 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 (SSN), presentare le ragioni di un premium price.

La Scuola per Negoziatori è un corso intensivo che offre un percorso multidisciplinare che permette di acquisire:

- gli strumenti e le conoscenze per la definizione di un prezzo del farmaco che sia favorevole sia per il SSN, che per l'azienda proponente;
- le competenze tecniche e le capacità negoziali e persuasive dell'azienda, che giocano un ruolo fondamentale nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

La Scuola, della durata di tre giorni consta di:

- un modulo di lezioni frontali sulle nozioni teoriche alla base delle capacità negoziali, sulla determinazione del prezzo del farmaco e sui meccanismi di rimborso condizionato, i *Managed Entry Agreements* (MEAs);
- 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 impegnata nella contrattazione del rimborso e nella negoziazione del prezzo di un farmaco con caratteristiche di originalità.

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.

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, gli allievi avranno la possibilità di ottenere il *know-how* multidisciplinare necessario per la conduzione di procedure negoziali di grande efficienza.



> FACULTY

Negoziazione e mediazione dei conflitti

Arik Strulovitz

*Negotiator - Conflict Management & Crisis Specialist
Chief ISN Negotiation Training*

Il dossier P&R e i meccanismi di definizione del prezzo del farmaco

Giovanni Giuliani

Value Evidence & Access Leader Roche spa

I Managed Entry Agreements(MEAs) nei nuovi scenari terapeutici

Massimo Riccaboni

Professore di Economia, IMT - Lucca

> SESSIONE PRATICA

Mock negotiation

Filippo Drago

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

Nello Martini

Presidente Fondazione Ricerca e Salute (ReS)

Sergio Carteny

Managing Partner ASPM Studio s.r.o

> PROGRAMMA PRELIMINARE

MERCOLEDÌ 21

SESSIONE **TEORICA**

09:00-13:00 Negoziazione e mediazione dei conflitti
Arik Strulovitz

14:00-18:00 Il dossier P&R e i meccanismi di definizione del prezzo del farmaco
Giovanni Giuliani

GIOVEDÌ 22

SESSIONE **TEORICA**

09:00-13:00 I Managed Entry Agreements (MEAs) nei nuovi scenari terapeutici
Massimo Riccaboni

14:00-18:00 Esercitazione pratica

VENERDÌ 23

SESSIONE **PRATICA**

09:00-13:00 Mock negotiation
Filippo Drago
Nello Martini
Sergio Carteny

> ISCRIZIONI

La quota di iscrizione varia in base alla modalità di espletamento dell'evento. Al momento dell'iscrizione, dovrà essere versata la somma prevista per la modalità telematica, e nel caso in cui l'evento si svolgerà a Roma, una settimana prima dell'evento il partecipante dovrà saldare la quota di iscrizione della modalità live.

..... MODALITÀ **TELEMATICA***

Quota iscrizione

€ 1.500 + IVA

per il secondo iscritto della stessa azienda, verrà applicato su questo lo **sconto** del **30%**

..... MODALITÀ **LIVE****

Quota iscrizione

€ 1.700 + IVA

per il secondo iscritto della stessa azienda, verrà applicato su questo lo **sconto** del **30%**

*La quota comprende iscrizione, materiale didattico, attestato di frequenza.

**La quota comprende iscrizione, materiale didattico, attestato di frequenza, coffee breaks e pranzo.
La quota non comprende pernottamento e trasferimenti.

MODULO DI ISCRIZIONE

Da compilare in tutte le parti e inviare al seguente indirizzo:

academy@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

.....
TEL

.....
FAX

la conferma di avvenuta iscrizione verrà comunicata tramite mail.

> 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 negozianti

Codice IBAN: IT81M030 3216 9000 1000 0005688

> CONDIZIONI GENERALI

Eventuali disdette dovranno essere comunicate tramite e-mail al seguente indirizzo academy@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.

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

Tutela Dati Personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e ai sensi dell'art. 13 del GDPR 679/2016.

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

.....
DATA

.....
TIMBRO E FIRMA

Segreteria Scientifica e Organizzativa



Via Del Bosco, 222 - 95121, Catania
Viale Giorgio Ribotta, 11-00144, Roma
academy@essecieffe.it