

SETTIMA EDIZIONE

SCUOLA PER NEGOZIATORI

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



9 - 11 Novembre 2022

Milano

Siamo lieti di annunciare la **Settima Edizione della Scuola per Negoziatori** che si terrà in presenza a **Milano dal 9 all'11 Novembre 2022.**

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

Alessandra Callegari

Supervisor Trainer Counselor AssoCounseling, Milano

Filippo Drago

Professore Ordinario di Farmacologia, Dipartimento di Scienze Biomediche e Biotecnologiche, Catania

Vittoria Poli

Founder - Interdisciplinary Training Director
ISN International School of Negotiation, Milano

Massimo Riccaboni

Professore di Economia, IMT - Lucca

Sonia Selletti

Avvocato - Studio legale Astolfi e Associati, Milano



> SESSIONE TEORICA

L'Arte della relazione cooperativa e della negoziazione professionale

Vittoria Poli, Alessandra Callegari

I Managed Entry Agreements (MEAs) nei nuovi scenari terapeutici

Massimo Riccaboni

Profili legali nella negoziazione dei medicinali per terapie avanzate (ATMP)

Sonia Selletti

> SESSIONE PRATICA

Mock negotiation

Filippo Drago, *Docente da confermare*

> PROGRAMMA PRELIMINARE

MERCOLEDÌ 9

14:00-18:00 L'Arte della relazione cooperativa e della negoziazione professionale

Vittoria Poli, Alessandra Callegari

GIOVEDÌ 10

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

Massimo Riccaboni

14:00-16:00 Profili legali nella negoziazione dei medicinali per terapie avanzate (ATMP)

Sonia Selletti

16:00-18:00 Esercitazione pratica

VENERDÌ 11

09:00-13:00 Mock negotiation

Filippo Drago

Docente da confermare

> ISCRIZIONI

Per iscriversi è necessario compilare il modulo al seguente link:

https://form.jotform.com/SCF_Academy/scuola-per-negoziatori

QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 1.700 + IVA

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

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Le modalità di pagamento verranno comunicate a seguito dell'avvenuta iscrizione.

> 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

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

Segreteria Scientifica e Organizzativa



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