

OTTAVA EDIZIONE

SCUOLA PER NEGOZIATORI

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



> 17 - 19 Gennaio 2024 - Milano

AC Hotel - Via Enrico Tazzoli, 2

Siamo lieti di annunciare l'**Ottava Edizione della Scuola per Negoziatori** che si terrà a **Milano dal 17 al 19 Gennaio 2024.**

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 del 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 sul procedimento amministrativo di rimborsabilità e dei meccanismi di accesso e *early access*;
- 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

Filippo Drago

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

Valentina Drago

PharmD, PhD, GM SCF, Catania

Carlotta Galeone

Phd SsD Biostatistico Epidemiologo Ricercatore presso Il Bicocca-Applied Statistics Center (B-ASC) dell'Università degli Studi di Milano Bicocca

Vittoria Poli

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

Sonia Selletti

Avvocato - Studio legale Astolfi e Associati, Milano



> SESSIONE TEORICA

L'assessment clinico

Filippo Drago

Market access e early access

Valentina Drago

Il riconoscimento dell'innovatività dei farmaci

Carlotta Galeone

Corporate professional negotiation: single issue and multi issues

Vittoria Poli

L'iter negoziale tra procedimento amministrativo e approccio strategico

Sonia Selletti

> SESSIONE PRATICA

Mock negotiation

Filippo Drago

Docente da confermare

> PROGRAMMA PRELIMINARE

MERCOLEDÌ 17

- 14.00-18.00** Corporate professional negotiation: single issue and multi issues
Vittoria Poli

GIOVEDÌ 18

- 09.00-10.00** Market access e early access
Valentina Drago
- 10.00-11.00** L'assessment clinico
Filippo Drago
- 11.00-13.00** Il riconoscimento dell'innovatività dei farmaci
Carlotta Galeone
- 14.00-16.00** L'iter negoziale tra procedimento amministrativo e approccio strategico
Sonia Selletti
- 16.00-18.00** Esercitazione pratica

VENERDÌ 19

- 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 20%**

----- 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 ***segreteria.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.

*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