

Curso de Formación Permanente

PROGRAMA

KEY ACCOUNT MANAGER (KAM) HOSPITALARIO

ONLINE

Título Propio:



Facultad HM de Ciencias de la Salud
de la Universidad Camilo José Cela

hm hospitales



Universidad
Camilo José Cela
SEK EDUCATION GROUP

Cuando tú quieras

Clases Grabadas en
Máxima Calidad

talento  EPHOS

¿Por qué hacer el Programa Online “Key Account Manager (KAM) Hospitalario”?

En los últimos años se están produciendo importantes cambios en la dinámica de las palancas clave que aseguran un adecuado y sostenible acceso de las soluciones terapéuticas a los pacientes. Por ley y desde el 2007, las innovaciones terapéuticas han de ser comercializadas en España vía canal hospitalario de forma exclusiva; el motivo no es otro que la reducción del gasto farmacéutico. En el resto de Europa este canal está solo destinado a aquellas terapias que precisen especiales necesidades médicas.

Esto ha convertido al acceso hospitalario en un punto crítico. Así mismo, los procesos de centralización de compras, que están en continua evolución en todas las Comunidades Autónomas, han propiciado que el poder de negociación de las cuentas hospitalarias haya crecido de forma exponencial, y la profesionalización en los procesos de compra se ha incrementado.

Esto obliga a las compañías farmacéuticas a buscar perfiles mucho más capacitados en el concepto “Key Account Management”, con habilidades más específicas y visión más estratégica. El acceso hospitalario ha pasado de ser una actividad relacional a una relación mucho más práctica, con un ente, la cuenta, gestionada por varios decisores y con criterios pragmáticos.

En este programa te ayudamos a entender y a capacitarte para este rol, el KAM hospitalario, de importancia creciente, para asegurar una relación sostenible de las compañías y las cuentas hospitalarias con los decisores y pagadores.

¿Quiénes somos?



Consejo Asesor Madrid



Julián García Vargas

Presidente del Consejo Docente de Talento-EPHOS. Exministro de Sanidad.



Ana Pastor

Exvicepresidenta del Congreso. Expresidenta del Congreso. Exministra de Sanidad.



Lisa Hill

Managing Director at Johnson & Johnson.



Juan López-Belmonte

Presidente y CEO de Rovi.



Lourdes López

Directora General Becton & Dickinson España y Portugal.



Nabil Daoud

SVP Chief Marketing Officer Lilly International.



José Marcilla

Senior Vice President Head of SERCE (Southern, Eastern, Russia & Central Europe) at Novartis.



Javier Ellena

Consejero de Talento-EPHOS. Expresidente de Lilly (España, Grecia y Portugal).



Emilio Moraleda

Presidente Ejecutivo de Talento-EPHOS. Expresidente de Pfizer.



Javier Fernández de la Peña

Consejero de Talento-EPHOS. Fundador de EPHOS.



Fernando Abadía

Director General de Talento-EPHOS.

¿Quiénes somos?



Consejo Asesor **Barcelona**



Boi Ruiz

Exconsejero de Sanidad de Cataluña.



Raquel Tapia

General Manager Sanofi Spain & General Manager Specialty Care Iberia.



Mario Rovirosa

Consejero Delegado de Ferrer.



Jaume Dosta

General Manager España-Portugal en Werfen.



Xavier Carbonell

CEO Grupo Palex.



Jordi Muntañola

Chief Commercial Officer en Esteve.



Fina Lladós

Directora General de AMGEN para España y Portugal.



Javier Ellena

Consejero de Talento-EPHOS.
Expresidente de Lilly (España, Grecia y Portugal).



Emilio Moraleda

Presidente Ejecutivo de Talento-EPHOS.
Expresidente de Pfizer.



Javier Fernández de la Peña

Consejero de Talento-EPHOS.
Fundador de EPHOS.



Fernando Abadía

Director General de Talento-EPHOS.

El Programa que dará impulso a tu carrera profesional en la Industria Farmacéutica

- ✔ Desde cualquier parte del mundo
- ✔ Contenido hecho por líderes para futuros líderes
- ✔ Clases grabadas en formato de máxima calidad de imagen y sonido
- ✔ Un profesorado inigualable formado por grandes profesionales de éxito en el sector

objetivos

- ✔ Conocer los nuevos procedimientos de compra, las personas responsables y las estrategias autonómicas en relación al posicionamiento de fármacos.
- ✔ Ser capaz de proponer modelos innovadores de propuestas comerciales que satisfagan las necesidades de los pagadores.
- ✔ Aprender técnicas de negociación eficaces y gestionar procedimientos de compra y public procurement.
- ✔ Conocer las necesidades y prioridades de una cuenta hospitalaria.
- ✔ Aprender cómo se elabora y ejecuta un plan estratégico de cuenta con visión integral.
- ✔ Saber gestionar con eficacia y eficiencia la introducción de productos de alto impacto en guías terapéuticas y protocolos.
- ✔ Segmentar y priorizar los centros y decisores en los que desarrollará su actividad.
- ✔ Ser capaz de proponer a la Dirección un plan estratégico de gestión de cuentas clave del ámbito sanitario que desean desarrollar una carrera profesional en este área.

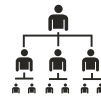
Director del Programa



José Marcos Catalán

Country Head of Trade Management at Sanofi. Gerente Nacional de Acceso Hospitalario, Tenders y Sanidad Privada de Sanofi. Bioquímico (Univ. de Murcia). MBA (Columbus IBS). Master en Dirección Comercial (Univ. Pontificia de Comillas). Master en Dirección de Marketing (ICADE). Fue Gerente Nacional de Ventas, Human Resources Sales Force Manager (Spain) y HR Business Partner Comercial BU's España y Portugal en Sanofi-Aventis.

metodología



✓ Clases online de alta calidad con profesionales de éxito

Los ponentes del programa son todos profesionales de éxito en la industria healthcare y/o en las Administraciones Sanitarias. Es un lujo poder recibir la visión de todos ellos en un solo programa.

¿A quién va dirigido?

Profesionales de la Industria Farmacéutica que desean reorientar su carrera hacia la posición de KAM Hospitalario. Delegados Comerciales, Visitadores Médicos, Delegados de Hospitales, Product Specialist, Delegados Científicos, Delegados de Farmacias, Responsables de Cuentas, KAM's, Jefes Regionales de Ventas, Gerentes de Área.

temario

01

OBJETIVOS Y NECESIDADES EN UN HOSPITAL

02

GESTIÓN DEL MEDICAMENTO EN UN HOSPITAL

03

CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO HOSPITALARIO

04

CASOS PRÁCTICOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO HOSPITALARIO

05

EL KAM. HABILIDADES Y COMPETENCIAS

06

CATEGORIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE CUENTAS ESTRATÉGICAS

07

NEGOCIACIÓN Y DEFENSA DEL PRECIO

08

EL KAM. NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA Y CREACIÓN DE VALOR

09

ESTRATEGIA DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS

10

CASOS PRÁCTICOS DE NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA



profesorado

El profesorado del Programa Online "Key Account Manager (KAM) Hospitalario" es **excepcional**. Reúne a destacados **líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos** profesionales en las materias impartidas.

Este equilibrado claustro permite al alumno:



Adquirir los conocimientos y competencias necesarias para poder desempeñar con éxito el rol de Key Account Manager(KAM) hospitalario en España.



Conocer de primera mano las visiones y experiencias de los propios expertos.



Aprender a diseñar una estrategia de negociación y acceso hospitalario.

01

OBJETIVOS Y NECESIDADES EN UN HOSPITAL



JOSÉ FCO. SOTO BONEL

Director Gerente del Hospital Clínico San Carlos (Madrid).

02

GESTIÓN DEL MEDICAMENTO EN UN HOSPITAL



AMELIA SÁNCHEZ GUERRERO

Jefa del Servicio de Farmacia del Hospital Puerta de Hierro, Madrid.

03

CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO HOSPITALARIO



JOSÉ MARÍA GIMENO

Catedrático de derecho administrativo.

04

CASOS PRÁCTICOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL ÁMBITO HOSPITALARIO



JOSÉ RAMÓN CHÁVARRI

Director General de Acobur Asesores.

05

EL KAM. HABILIDADES Y COMPETENCIAS

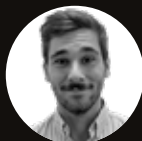


JOSÉ MARCOS CATALÁN RUIZ

Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi.

06

CATEGORIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE CUENTAS ESTRATÉGICAS



MARC ARRANZ

Franchise Head Thrombosis Iberia at Sanofi.

07

NEGOCIACIÓN Y DEFENSA DEL PRECIO



JUAN MATEO

Fundador y Director Instituto Superior de Negociación (Universidad Francisco de Vitoria).

08

EL KAM. NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA Y CREACIÓN DE VALOR



JOSÉ MARCOS CATALÁN RUIZ

Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi.

09

ESTRATEGIA DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS



MIGUEL ÁNGEL GARCÍA SÁNCHEZ

Gerente Regional Hospitales y Market Access en Merck.

10

CASOS PRÁCTICOS DE NEGOCIACIÓN HOSPITALARIA



MIGUEL ÁNGEL GARCÍA SÁNCHEZ

Gerente Regional Hospitales y Market Access en Merck.

información general

¿CUÁNDO SE IMPARTE EL PROGRAMA?

- ✔ Cuando tú quieras.
- ✔ Las clases están grabadas en formato de máxima calidad y podrás verlas cuantas veces quieras, y a tu ritmo.
- ✔ Los profesores atenderán tus preguntas y dudas en un breve espacio de tiempo.

DOBLE TITULACIÓN

- ✔ Título entregado por la Universidad Camilo José Cela.
- ✔ Título entregado por Talento-EPHOS.

PRECIO DEL PROGRAMA

1.950 €.

**Todos los antiguos alumnos de Talento-EPHOS tendrán un descuento del 15% en cualquier máster o programa.*

RESERVA DE PLAZA Y PAGOS

Pago de reserva de plaza: 950€ (cuando el candidato es aceptado).

Segundo Pago: 1.000€ (antes de comenzar el programa).

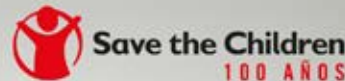
Instituciones Colaboradoras



Empresas Colaboradoras



Talento-EPHOS dona una parte de sus beneficios a UNICEF y Save The Children





Campus Madrid Jóvenes Talentos

Universidad Camilo José Cela
Juan Hurtado de Mendoza, 4
28036 Madrid
T. (+34) 91 791 66 12

Oficinas AZCA

Paseo de la Castellana, 79 - 7ª
28046 Madrid
T. (+34) 917 916 612

Universitat Internacional de Catalunya

C. de la Immaculada, 22
08017 Barcelona
T. (+34) 93 496 57 05



info@talento-ephos.com

www.talento-ephos.com

Síguenos

