talento EPHOS

Máster

EN MEDICAL AFFAIRS, MEDICAL ADVISOR Y MEDICAL SCIENTIFIC LIAISON (MSL)

TÍTULO PROPIO

uic barcelona

talento EPHOS
TALENTO

talento EPHOS
ALUMN
EVENT
VENIDOS!

¿POR QUÉ HACER EL MÁSTER EN MEDICAL AFFAIRS, MEDICAL ADVISOR Y MEDICAL SCIENTIFIC LIAISON (MSL)?

Prácticas Remuneradas Garantizadas durante 12 meses

Entre el 95-100% de nuestros alumnos firman un contrato laboral antes de que pasen 6 meses de finalizar el máster

Los Mejores Profesores en activo del sector

Te preparamos para que puedas ser un/a líder en el sector

DIRECTOR DEL MÁSTER

Guido Senatore
VP, Medical Director Iberia at Bayer

"Las compañías Farmacéuticas y de Biotecnología atraviesan una transformación para responder a los retos de la salud actual: poblaciones más longevas y la necesidad de garantizar acceso a nuevos tratamientos innovadores. Para ello, requieren equipos médico-científicos altamente preparados y actualizados. Este Máster tiene como objetivo formar a la nueva generación de profesionales médicos en la Industria Farmacéutica, con un claustro de expertos líderes del sector que aportan su experiencia y visión de primera mano."

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MÁSTER?

A jóvenes graduados en Ciencias de la Salud, como Farmacia, Biotecnología, Biología, Bioquímica, Ciencias Biomédicas, Ingeniería Biomédica y cualquier otra titulación universitaria de Ciencias de la Salud que desean desarrollar su carrera profesional en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica.

TRIPLE TITULACIÓN

- Título otorgado por **Talento-EPHOS**.
- Título propio otorgado por **UIC**.
- Certificado "IA, DATA y Transformación Digital en el sector Farmacéutico" de 35 horas en colaboración con **ISDI**.

talento EPHOS

TEMARIO

90 créditos ECTS

00. INTRODUCCIÓN AL MÁSTER

Introducción al Sistema Sanitario Español y a los Sectores Farmacéutico, Biotecnológico y de Tecnologías Médicas y Sanitarias. Conceptos básicos sobre contabilidad y finanzas.

01. EL SECTOR FARMACÉUTICO Y SU ENTORNO

El mercado farmacéutico en España. ¿Hacia dónde va la innovación farmacéutica? La protección de la innovación y el sistema de patentes. Medicamentos biosimilares y genéricos. Investigación de medicamentos biológicos y biosimilares. Los departamentos y su integración. Diseños de investigación. Metodología, fases y gestión del ensayo clínico. Innovación en Operaciones Clínicas: situación actual y retos futuros. Evaluación del módulo: elaboración del protocolo y del CRD.

02. EL SISTEMA SANITARIO EN ESPAÑA

Retos del Sistema Nacional de Salud. Organización, fortalezas y debilidades del Sistema Sanitario en España. La relación de la industria con los gestores sanitarios. Marco legal del sector farmacéutico.

03. *REGULATORY AFFAIRS* Y REGISTRO DE MEDICAMENTOS

El proceso de autorización de comercialización de medicamentos. El dossier de registro y tipos de autorizaciones (biosimilares, genéricos, etc.). El proceso de precio y reembolso de medicamentos. La situación española. Posicionamiento terapéutico: IPTs y nuevos modelos de financiación.

04. FARMACOECONOMÍA Y PLAN DE ACCESO AL MERCADO

Estrategia médico-científica de un medicamento. El dossier de valor del medicamento. El análisis del entorno. Plan de Acceso al Mercado. El concepto de eficiencia. El valor de un medicamento. Análisis de coste-efectividad. Análisis de impacto presupuestario. El plan de marketing de un medicamento.

05. *MEDICAL AFFAIRS*

Estructura, roles y funciones en los Departamentos Médicos. Medical affairs. Las CRO. Plan Médico y Plan de Producto. Farmacovigilancia y aplicación de las tecnologías. La Estadística en el investigación clínica. Información médica y gestión de la información. Estudios postautorización. Medical Affairs: de la teoría a la práctica en el pre y post lanzamiento. Estudios de RWE. Casos prácticos. Diseño de un estudio observacional (taller).

06. *MEDICAL SCIENCE LIAISON* (MSL)

El MSL como figura estratégica de una compañía farmacéutica. Apoyo médico-científico a los interlocutores internos y externos. Lectura crítica de artículos científicos. Medical writing y presentación de artículos científicos. Promoción de medicamentos y compliance. Efectividad en la comunicación del MSL. Taller MSL.

07. *IA, DATA* Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO BY <ISDI>

La inteligencia artificial y los datos están redefiniendo toda la cadena de valor del sector farmacéutico. Este módulo ofrece una visión clara, actualizada y aplicada de cómo la transformación digital —impulsada por IA y analítica avanzada— está generando nuevas formas de descubrir, desarrollar, comunicar y distribuir medicamentos en un entorno regulado.

08. LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO

El liderazgo y las conductas del éxito. Habilidades directivas. Comunicación efectiva: habilidades de comunicación. Presentaciones de alto impacto. Comunicación efectiva : presentaciones de alto impacto desde el departamento médico. Adaptación a la virtualidad. Comunicar con empatía. Comunicación efectiva (iii): taller de oratoria. autoconocimiento. Empleabilidad y procesos de selección. ¿Qué busca una empresa en un candidato? Efectividad en la gestión del tiempo. Encuentro con departamentos de RRHH.

09. PROYECTO FIN DE MÁSTER

Se trata de diseñar un lanzamiento de medicamento y plan médico. En este proyecto el alumno tendrá que aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el máster.

10. PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESAS (CURRICULARES)

El alumno realizará 12 meses de practicas remuneradas en una compañía del sector en los que adquirirá amplios conocimientos y experiencia que le servirán de plataforma para iniciar una exitosa carrera profesional.

PROFESORADO DEL MÁSTER

El profesorado del Máster en Medical Affairs, Medical Advisor y Medical Scientific Liaison (MSL) **es excepcional**. Reúne a **destacados líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos profesionales** en las materias impartidas.

MÓDULO I - El Sector Farmacéutico y su Entorno

Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de Cataluña

Elisenda Serra
Directora Ciutadania, Innovació i Usuari. SERVEI CATALÀ SALUT

Esteve Saltó
Agència Salut Pública. GENERALITAT CATALUNYA

Manuel Cervera
Socio de Sanidad y Pharma de Eversheds Sutherland Salud Advisory. Ex Consejero Sanidad GVA. Ex Portavoz Sanidad Congreso de los Diputados

MÓDULO II - El Sistema Sanitario en España

Ana Bayo
Head of Legal, Patents & Compliance. BAYER

Jordi Ruano
Executive Director Operations Human Health de HIPRA

David Zapatero
Chief Commercial Officer, Innovative Medicines at Novartis

Joaquín Rodrigo
Director General Sandoz España

Alfredo Fernández
Head of IP, Corporate Product Development, Ferrer

Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en Boehringer Ingelheim España

Sandra Vicente
Directora de Recursos Humanos de Amgen Iberia

Arantxa Martí
Directora asociada en Barcelona de FARMAINDUSTRIA

Tània Nadal
Global Clinical Development Head, Esteve

MÓDULO III - *Regulatory Affairs* y Registro de Medicamentos

Carme Pinyol
Early Products and HEOR Lead en Novartis

Xavier Marfà
Multi-Country Safety Head Iberia, SANOFI

Fernando Gotz
Presidente FUNDACIÓN OR

talento EPHOS

Jordi Valls
Global Medical Affairs & HEOR Director at Esteve

Sonia Juan
Head of Regulatory Affairs, BOEHRINGER INGELHEIM

Antoni Gilabert
Director de Innovación del Hospital del Mar de Barcelona

María Amérigo
Country Regulatory Head, Director en Amgen

Montserrat Bascompte
Regulatory Affairs Director at Almirall

MÓDULO IV - Farmacoeconomía y Plan de Acceso al Mercado

Carme Pinyol
Early Products and HEOR Lead en Novartis

Josep María Morera
Market Access Director, BAYER

Cristina Espinosa
Senior Director Market Access PHARMALEX

Pablo Méndez
Head of Market Access&Public Affairs Iberia en CSL Behring

Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en Boehringer Ingelheim España

MÓDULO V - *Medical Affairs*

Guido Senatore
Medical Director, BAYER

Guillem Bruch
Head of Market Access & Healthcare Affairs Spain at Boehringer Ingelheim

Francisco Javier Fernández
Director Médico del Área de Neurociencias en Novartis Pharmaceuticals

Miquel Balcells
Executive Medical Director at Amgen Iberia

María Esther Esteban
Clinical Operations Head Iberia, BAYER

Daniele Lo Re
Coordinador Información médica, AMIFE. Scientific Services Manager, CHIESI

Martín Sanabria
Deputy Director Medical Affairs Hematology en Bayer

Josep María Morera
Market Access Director, BAYER

Ferran Torres
Jefe Unidad Biostadística, Facultad de Medicina; UNIVERSITAT AUTÒNOMA BARCELONA

José María Giménez
Chief Scientific & Medical Officer. ESTEVE

talento EPHOS

MÓDULO VI - *Medical Science Liaison*

Guido Senatore
Medical Director, BAYER

Manel Rabanal
Cap Servei Ordenació i Qualitat Farmacèutiques, GENERALITAT CATALUNYA

Ana-Luisa Gobartt
Medical Affairs Head Spain, OTSUKA PHARMACEUTICAL

Pablo Pons
Director Global de Publicaciones en CONTEN ED NET

Hernando Knobel
Jefe de Sección Servicio Enfermedades Infecciosas, HOSPITAL DEL MAR

Jordi Valls
Global Medical Affairs & HEOR Director at Esteve

Almudena González
MSL Capability Cluster Head, BAYER Iberia

Ana Santos
Medical Scientific Liaison (MSL) – Amgen Iberia

MÓDULO VII - *IA, Data* y Transformación Digital en el Sector Farmacéutico (by ISDI)

Esther Checa
Profesora de la escuela de negocios ISDI. Global Head of Innovation t2ó One

Christina Stathopoulos
Profesora de la escuela de negocios ISDI. Data & AI Evangelist y Fundadora de Dare to Data

Fernando Asenjo
Co-fundador y consultor independiente de FACTOR.IA

Jaume Clotet
Profesor de la escuela de negocios ISDI. Managing Director de Infini

Javier Romero
Profesor de la escuela de negocios ISDI. IT Senior Manager, Deloitte

Joan Guanyabens
Director TIC SALUT Social

Susanna Aussó
Head of Artificial Intelligence at Fundació TICSALUT

Ana Isabel León
Associate Director, IT BRM Intl. Commercial Digital & Omnichannel, ALEXION PHARMACEUTICALS

Alex Urcola
Principal Data Analytics Consultant at Google and Higher Education professor

Jesús Puerta
Head of Strategy & Business Operations en SITA para la unidad de negocio de C&DE. Profesor de Data e IA en ISDI

Óscar Alonso
Data-driven-strategist & Chief Data Officer (CDO) at T-Systems Iberia

talento EPHOS

MÓDULO VIII - Liderazgo y Desarrollo Directivo

David Leiva
Senior Consultant & Director Cataluña Scotwork Negotiation

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

Sílvia Cóppulo
Directora ECOS

Andrea Sellés
Directora de RRHH en B Braun Group

Javier de la Puerta
Socio en Train&Talk. Profesor de oratoria, debate y public speaking. Doble Campeón del Mundo de Debate

Miguel Vela
Licenciado en Derecho, Máster en Recursos Humanos y titulado Experto en Responsabilidad Social Corporativa

Noelia Gutiérrez
HRBP Talent Management Head & HR Director ad Interim, AMGEN

Proyecto Fin de Máster

Guido Senatore
Medical Director, BAYER

Josep María Morera
Market Access Director, BAYER

Guillem Bruch
Head of Market Access & Healthcare Affairs Spain at Boehringer Ingelheim

Ana-Luisa Gobartt
Medical Affairs Head Spain, OTSUKA PHARMACEUTICAL

¿SABÍAS QUÉ?

En una escuela de posgrado no existe mejor activo que los profesores que imparten sus programas de formación. Nuestros profesores, además de una sólida formación académica, son personas **muy experimentadas** que ocupan o han ocupado **posiciones de gran responsabilidad**.

talento EPHOS

METODOLOGÍA DEL MÁSTER

- **Clases con profesionales de éxito**

El Máster combina formación presencial y *live streaming* predominando la experiencia en el aula y facilitando la flexibilidad para el alumno.

- **Trabajos de síntesis, propuesta y visión**

Los alumnos realizarán trabajos de síntesis, propuesta y visión, profundizando en los temas a través de la investigación.

- **Foros de debate y Networking entre alumnos**

Los alumnos podrán plantear dudas así como generar debates que enriquecen y que permiten un mayor networking con los compañeros.

- **Lectura previa, investigación y asimilación**

Los alumnos realizarán lecturas previas a cada clase.

- **Diseño de los planes clave**

Los alumnos trabajarán por equipos en diferentes casos para aprender a diseñar los planes clave de una compañía.

- **Test de conocimientos**

Los alumnos realizarán tests para afianzar los conocimientos de la materia impartida.

- **Trabajo final de máster (TFM)**

El TFM es la culminación del MBA. Es el trabajo en el que se refleja lo aprendido y en el que se integra todo el conocimiento.

- **Prácticas profesionales en empresas**

Todos los alumnos realizarán prácticas remuneradas tuteladas en una de las compañías colaboradoras durante un periodo de doce meses.

- **Mentoring**

Los alumnos recibirán mentoring de la mano de profesionales expertos en procesos de selección, actividad formativa que les ayudará a diseñar su estrategia de desarrollo profesional.

CALENDARIO DEL MÁSTER

Comienzo: de octubre 2026 a junio de 2027.

Horario: de lunes a jueves de 18:15 a 20:45h.

Proyecto fin de máster: de julio de 2027 a septiembre de 2027.

Prácticas profesionales: 12 meses, de lunes a viernes.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué empleabilidad tiene el Máster?

Entre el **95-100%** de nuestros alumnos que cursan el Máster firman un **contrato laboral** antes de que transcurran 6 meses de su finalización.

¿Qué importe recibe el alumno por la beca?

La empresa donde se realicen las prácticas abonará al alumno **entre 9.000€ y 13.000€ brutos/año** (dependiendo de la política retributiva de cada empresa).

¿Cuántos alumnos hay por clase?

Desde Talento-EPHOS nos aseguramos de que la clase esté formada por un **grupo reducido de alumnos**.

¿Cómo es la forma de pago y financiación??

El **82% del precio** del máster se comenzará a pagar en cómodas cuotas cuando el alumno/a comience sus prácticas.

talento EPHOS

¿CÓMO CONSIGO MI PLAZA?

FASE 1: INSCRIPCIÓN ONLINE

Una vez muestras interés en el programa, Talento-EPHOS te facilita un **enlace personalizado** para que completes el formulario de inscripción.

FASE 2: PRESELECCIÓN

Tu candidatura se evalúa a través del análisis curricular y motivacional.
Se requiere **titulación universitaria** y un **nivel mínimo de inglés B2**.
Se valoran otros idiomas, experiencia internacional o doble grado.

FASE 3: ENTREVISTA PERSONAL, PRUEBA DE INGLÉS Y DINÁMICA DE GRUPO

Si superas la preselección, realizarás una **entrevista personal, una prueba de nivel de inglés y una dinámica de grupo**, que podrán llevarse a cabo de forma presencial u online, según disponibilidad.

FASE 4: CONFIRMACIÓN DE INTERÉS

Si superas esta fase, recibirás tu **admisión provisional** por correo electrónico y d**eberás confirmar tu interés** aceptando el correo y realizando el pago de la reserva de plaza.

FASE 5: FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

Una vez confirmada tu admisión, realizarás la **reserva de plaza** y formalizarás tu matrícula en el programa.

FASE 6: ENTREVISTAS CON EMPRESAS

Serás presentado/a a las compañías colaboradoras que ofrecen **posiciones de prácticas alineadas con tu perfil**, competencias e intereses profesionales. A través de entrevistas individuales se definirá tu incorporación a la empresa donde realizarás las prácticas curriculares.

INSTITUCIONES COLABORADORAS

CUHMED Centro Universitario HM Hospitales de Ciencias de la Salud de la UCJC
Universidad Camilo José Cela
ULC barcelona
farmaindustria
Fenin Tecnología Sanitaria
AEBE
amife Asociación de Medicina de la Industria Farmacéutica
<ISDI>
FEBiotec
ISPE
BioSim Asociación Española de Biosimilares
AEPIMIFA
SEIB Sociedad Española de Ingeniería Biomédica
Fundación Universidad-Empresa

EMPRESAS COLABORADORAS

Abbott, abbvie, ADAMED, Adelphi, ADKNOMA, AEAPS, Aflofarm, Agilent, Air Liquide
Alcon, ALEXION, ALK, almirall, Alnylam, ALTER, AMGEN, Angelini Pharma, APICES
argenx, ARISTO Pharma Iberia S.L., Aseptic, ASPHALION, AstraZeneca, asyval, AUROVITAS, azierta, BAUSCH+LOMB
BAYER, B|BRAUN, BD, Biogen, biopropel, Boehringer Ingelheim, Boston Scientific, Bristol Myers Squibb, CAPITAL FARMA
RECORDATI, CLOVER, Coloplast, comser, CSL Behring, Daiichi-Sankyo, DANONE, Dermapharm AG, DOCTA FORUM
Dräger, Eisai, eladiet, Elanco, erbe, Ercros, ESTEVE, Ethypharm
Evidenze, FAES FARMA, Farmaprojects, FENIX GROUP, ferrer for good, FERRING PHARMACEUTICALS, Fimecorp International s.l., FRESENIUS KABI, eco
GECP, GALDERMA, gentec, GILEAD, goc, GP Pharm, GRIFOLS, Uriach, HARTMANN
hm hospitales, HOLOGIC, Clínic Barcelona, Berania, ICON, ifa, inibsa, IQVIA, ISDIN
ITALFARMACO, janssen, Jazz Pharmaceuticals, Johnson&Johnson, STORZ, KERN PHARMA, KONEXIO, KPMG, Bial
NORMON, Salvat, LV Laboratorios Viñas, LEO, LeonResearch, LEVIN, Lilly, SAVANA, Medinsa
MEDSIR, Medtronic, meiji, meisys, M, A.MENARINI diagnostics, MERCK, MERZ, mesoestetic
MFAR, minimed, mka, MSD, NEURAXPHARM, NORDIC PHARMA, noucor, NOVARTIS, novo nordisk
novocure, NutriMed, OPTOMIC, ORGANON, P&G, Palex, parexel, Pfizer, Pharma Mar
PHILIPS, Pivotal, ppd, PRIM, Procare Health, PROTEOS BIOTECH, Provital, QUALIPHARMA, REIG JOFRE
Roche, ROVI, SANDOZ, SCHWARZ, SHIONOGI, SIEMENS Healthineers, Smith+Nephew, sobi, STRAMMER
straumann, stryker, sysmex, Takeda, teva, THEMEDTECH CONNECTION, Theramex, Thermo Fisher SCIENTIFIC, TOWA
TRANSWORLD, ucb, unolab, Vemedia, VIATRIS, vithas, WAIDDEN, WorldMedica, Zambon
ZIMMER BIOMET, zurko

talento EPHOS

Másteres de VERDAD

info@talento-ephos.com
talento-ephos.com

Síguenos en: