talento EPHOS

MBA
Y LIDERAZGO
EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLÓGICA

TÍTULO PROPIO

uic barcelona

talento EPHOS
TALENTO

talento EPHOS
ALUMN
EVENT
VENIDOS!

¿POR QUÉ HACER EL MBA Y LIDERAZGO EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLÓGICA?

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

DIRECTORES DEL MBA

Jesús Ponce
SVP, International Head Cardiovascular-Renal-Metabolics en Novartis.

"La Industria Farmacéutica y Biotecnológica es un sector altamente innovador y en crecimiento continuo, que responde al reto que demanda nuestra sociedad de disponer de nuevos medicamentos y tecnologías que cubran nuestras necesidades de salud en este ámbito biomédico. El MBA y LIDERAZGO en Industria Farmacéutica y Biotecnológica de Talento-EPHOS, quiere responder a esta necesidad del sector, formando a jóvenes graduados en estas capacidades y habilidades, mediante una formación de alto nivel impartida por profesores de alta cualificación y responsabilidad en la dirección y gestión de sus compañías, que les permite transmitir tanto las líneas estratégicas como la ejecución de las tácticas en su gobierno y consecución de objetivos y resultados."

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MBA?

A jóvenes graduados en Ciencias de la Salud, Económicas, Empresariales, ADE o cualquier otra titulación universitaria con un buen nivel del idioma Inglés y con actitud de superación y aprendizaje, 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

120 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 BIOTECNOLÓGICO

Actualización y retos del sistema sanitario en España. Presente y futuro de la Industria Farmacéutica, su marco legal, la protección de la innovación y el sistema de patentes. Medicamentos biológicos, biosimilares y medicamentos genéricos.

02. ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

Visión global de cómo está formada y cómo funciona una Compañía Farmacéutica o Biotecnológica, se adquirirán conocimientos sobre cómo diseñar una estrategia empresarial competitiva y cómo en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio.

03. ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

Conocimientos para diseñar una estrategia económico-financiera en el sector farmacéutico y un plan de control y contingencia, y se aprenderá a elaborar un plan de económico-financiero.

04. ÁREA MÉDICO-CIENTÍFICA

Gira en torno al plan médico de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre cómo funciona y cuáles son los objetivos y funciones de un departamento médico de una compañía farmacéutica.

05. MARKETING, VENTAS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

Se aprenderá a elaborar un plan de marketing y un plan de ventas de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre multicanalidad en farma, marketing digital, campaña digital, RRSS, reputación digital y compliance en la promoción de medicamentos.

06. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INTITUCIONALES

Conocer cuáles son los stakeholders para una compañía farmacéutica o biotecnológica, cómo se toman las decisiones en el sistema sanitario y cómo es la interacción con los gestores sanitarios. Se diseñará un Plan de Acceso al Mercado.

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

Este es un módulo transversal y fundamental en el máster. Se adquirirán las habilidades directivas necesarias para liderar con éxito un proyecto, un departamento o una compañía, entre otras: conductas de éxito y liderazgo, negociación, comunicación, presentaciones eficaces, oratoria, etc. También se adquirirá autoconocimiento de uno mismo a través unos sofisticados y avanzados tests y a trabajar la marca personal. Se realizarán talleres diseñados para realizar con éxito los procesos de selección. El máster también incluye business communication skills.

09. PROYECTO FIN DE MÁSTER

Se trata de diseñar un plan integral del lanzamiento de un producto. En este proyecto el alumno tendrá que aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el máster, y especialmente en los planes clave (económico-financiero, médico, acceso, marketing, ventas, digital).

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 MBA

El profesorado del MBA y LIDERAZGO en Industria Farmacéutica y Biotecnológica **es excepcional**. Reúne a **destacados líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos profesionales** en las materias impartidas.

MÓDULO I - El sector Farmacéutico y Biotecnológico

Mireia Castro
Directora del Dpto. Jurídico de Novartis España

Montse Planas
Directora General de Fresenius Kabi

Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de Cataluña

Pedro Luis Sánchez García
Farmaindustria Director Departamento de Estudios de Farmaindustria

José Antonio Gasquet Espuña
Director Unidad de Negocio Onco-Hematología AMGEN

Arantxa Martí
Directora asociada en Barcelona de Farmaindustria

María Dolores Fernández
Value, Access & Policy Director, AMGEN

MÓDULO II - Entorno Económico y Estrategia Empresarial Competitiva

Jordi Villarubias
Director de Operaciones de Kern Pharma

Gonzalo Bernardos
Analista y consultor económico e inmobiliario

Sandra Vicente
Directora de Recursos Humanos de Amgen Iberia

David Tanganelli
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya

María José Sánchez Losada
Directora General de CSL Behring Iberia

Francisco Quintanilla
Consultor Sector Farmacéutico

Loreto Álvarez-Cedrón
EMEA Business Development & Account Management Material Solutions, Topical Segment en DuPont Liveo Healthcare Solutions

Roser Gomila
Chief Financial Officer at Esteve

Ignasi Biosca
Consejero Delegado, REIG JOFRE

Laura Moya Alvarado
Global Head of Human Resources en REIG JOFRE

talento EPHOS

MÓDULO III - Estrategia Financiera: Gestión, Control y Toma de Decisiones

Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en Boehringer Ingelheim España

Ramón Puente
Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas en la UIC

MÓDULO IV - Área Médico-Científica

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

Miquel Balcells
Executive Medical Director at Amgen Iberia

David Zapatero
Chief Commercial Officer, Innovative Medicines at Novartis

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

Montserrat Bascompte
Regulatory Affairs Director at Almirall

Elena Gobartt
Medical Affairs Manager, BOEHRINGER INGELHEIM

Marc Soriano
Executive Director R&D Portfolio, ALMIRALL

MÓDULO V - Marketing, Ventas e Inteligencia Artifical aplicada a las Estrategias Comerciales

Miquel Vilardell
Director de Unidad de Negocio en AMGEN

Eduardo Zorrilla Fernández
Head of Digital & Multichannel en Gilead Sciences

Elisa Rodríguez
Regulatory Ad Promo Lead, SANOFI

Ingrid Pino
Secondment de Business Area Manager en AstraZeneca dentro del área de Respiratorio e Inmunología

Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

Filippo Prina
Senior Principal – Head of Consulting & Headquarters en IQVIA

talento EPHOS

Joaquín Ferreira
Customer Analytics Lead en Siemens-Healthineers

Óscar Collado
National Sales Manager para España y Portugal en Chiesi Iberia

Albert Farre Gabernet
Director del departamento de Business Excellence & Customer Engagement en Novartis España

Jordi Guzmán López
Subdirector General de Fedefarma

MÓDULO VI - Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales

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

José Marcos Catalán Ruiz
Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi

Arantxa Catalán
Directora de Public Affairs Sanofi España

Esther García-Buscallà
Access Innovation & Partnership Lead en Amgen

Carme Pinyol
Early Products and HEOR Lead en Novartis

Josep María Morera
Market Access Director en BAYER

Fernando Gotz Cart
Presidente FUNDACIÓN OR

Antoni Gilabert Perramon
Director de Innovación del Hospital del Mar de Barcelona

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

Ricard Castellet
Head of Digital Transformation, GEBRO

Susanna Aussó
Head of Artificial Intelligence at Fundació TICSALUT

Belén Núñez Alfonsel
Sr. Digital Health Program Manager en Medtronic Ibérica

Antonio Urda
Chief Healthcare Organizations Officer en Savana

David Labajo Izquierdo
Head of Digital Innovation and Special Projects en Siemens Healthineers

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

MÓDULO VIII - Liderazgo y Desarrollo Directivo

Emilio Moraleda
Presidente Ejecutivo de Talento-EPHOS. Expresidente de Pfizer

David Leiva
Senior Consultant & Director Cataluña Scotwork Negotiation

Javier de la Puerta
Socio de Train&Talk

Olga Salomó
Directora de RRHH de Boehringer Ingelheim

Sílvia Cóppulo
Directora ECOS

Ángela Crespo
General Manager en Aflofarm Spain

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

Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

Marta Reyes Suárez
National Sales Director en Coloplast

Juan Mateo
Director de la Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos de la Universidad Francisco de Vitoria

José Luis Galán Cabello
Consultor en TALENMO y otras consultoras

Xavier Camps
Chief Business Officer at Urgo Medical

Roly Navlet
Doctora en Psicología y Experta en Sinergología

Vicente Castillo Benarroch
Director Nacional de Ventas Terapias Biológicas en AstraZeneca

Ainhoa Ginestal
Profesional de la comunicación y el posicionamiento de marca

talento EPHOS

Proyecto Final de Máster

Jesús Ponce
SVP International Head Cardiovascular-Renal Metabolics, con sede en Basilea

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

Ricardo Torrecilla
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya

Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

¿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**.

METODOLOGÍA DEL MBA

- **Clases con profesionales de éxito**

El MBA 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 MBA

Comienzo: de octubre de 2026 a julio 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 MBA?

Entre el **95-100%** de nuestros alumnos que cursan el MBA 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 **83% 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: PREINSCRIPCIÓN

El equipo de admisiones te facilitará un **formulario online** para iniciar tu candidatura. Solo tendrás que completarlo con tus **datos académicos y profesionales**.

FASE 2: EVALUACIÓN

Si tu perfil avanza en el proceso, te citaremos para:

- Una **entrevista personal**, que podrá ser individual o grupal.
- Una **prueba de nivel de inglés**.

Durante esta fase valoramos tu actitud, motivación y ajuste al programa.

FASE 3: ADMISIÓN

Si eres admitido/a:

- Recibirás la **confirmación oficial** de Talento-EPHOS.
- Formalizarás tu matrícula para asegurar tu plaza.

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: