

MBA Y LIDERAZGO

EN TECNOLOGÍAS MÉDICAS,
IA Y SALUD DIGITAL

TÍTULO PROPIO



Tecnología
Sanitaria

UIC
barcelona



¿POR QUÉ HACER EL MBA Y LIDERAZGO EN TECNOLOGÍAS MÉDICAS, IA Y SALUD DIGITAL?

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 MBA



Marc Pérez
Director General en
Grupo MATACHANA

"Si te atrae el mundo de la tecnología y la innovación y buscas un rol activo dentro de la Industria, este puede ser el camino ideal para ti. La tecnología es un elemento clave en el sector sanitario, y existen numerosas empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías y productos sanitarios innovadores. Si quieres conocer esta industria desde una perspectiva integral, de la mano de expertos y referentes, y al mismo tiempo dar tus primeros pasos en ella, te animo a unirme al MBA. Durante el programa, realizarás 12 meses de prácticas remuneradas en una empresa del sector, lo que te permitirá comenzar a construir una carrera profesional sólida."

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MBA?

Principalmente a Ingenieros Biomédicos y Graduados en Ciencias de la Salud, pero también a otras titulaciones válidas para las distintas áreas funcionales de las empresas (ADE, Derecho, Económicas, etc.). En definitiva, jóvenes que desean desarrollar su carrera profesional en la Industria de Tecnologías Médicas y Sanitarias, con un buen nivel del idioma Inglés, con iniciativa, creatividad, habilidades de comunicación y actitud de superación.

TRIPLE TITULACIÓN

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

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 DE LAS TECNOLOGÍAS SANITARIAS Y SU ENTORNO

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. Revisión de los principales sectores del mercado de Tecnologías Sanitarias.

02. ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

Visión global de cómo está formada y cómo funciona una compañía de Tecnologías Médicas y Sanitarias, se adquirirán conocimientos sobre cómo diseñar una estrategia empresarial competitiva y en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio. Se aprenderá a diseñar una planificación estratégica en todas sus fases.

03. ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

Se adquirirán conocimientos para diseñar una estrategia económico-financiera en el sector de Tecnologías Médicas y Sanitarias y un plan de control y contingencia, se aprenderá a elaborar un plan económico-financiero.

04. ÁREA TÉCNICO-CIENTÍFICA. I+D+i

Cómo es la estructura, funciones y competencias de los departamentos técnico-científicos de las compañías de Tecnologías Sanitarias. Se conocerá en que consiste el mercado CE y ON en Tecnologías Sanitarias, así como los estudios clínicos. También se abordará el área de calidad y medioambiente.

05. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INTITUCIONALES

Conocer cuáles son los stakeholders para una compañía de Tecnologías Médicas y Sanitarias, 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.

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

Se aprenderá a elaborar un plan comercial de un producto sanitario. Para ello se adquirirán conocimientos sobre investigación de mercados y *compliance* en la promoción de tecnologías sanitarias. También se conocerá cómo funciona el canal de distribución y cómo llevar una dirección de equipos comerciales.

07. IA, DATA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR SALUD by <ISDI>

La inteligencia artificial y los datos están redefiniendo toda la cadena de valor del sector salud. 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 tecnología sanitaria 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, acceso, comercial, ventas y 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 Tecnologías Médicas, IA y Salud Digital **es excepcional**. Reúne a **destacados líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos profesionales** en las materias impartidas.

MÓDULO I - El sector de las Tecnologías Sanitarias y su Entorno



Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de
Cataluña



Xavier Camps
Chief Business Officer
at Urgo Medical



Isabel Dávila
Directora Ejecutiva de
FENIN



José María Gimeno
Catedrático de Derecho
Administrativo en la
Facultad de Zaragoza



Manel Rodríguez
CEO Spain & Portugal at
Canon Medical



Pablo Crespo
Secretario General de
FENIN



Enrico Attilio
General Manager
en VIVISOL Iberica



Andreu Bernad
Gerente de Grandes
Cuentas en Palex Medical

MÓDULO II - Entorno Económico y Estrategia Empresarial Competitiva



Gonzalo Bernardos
Analista y consultor
económico e inmobiliario



Rafael Beaus
Global Consultancy Manager
at Azbil Telstar Technologies/
Member of the Royal
Academy of Pharmacy of
Catalonia (RAFC)



Marc Pérez
Director General en
Grupo MATACHANA



David Tanganelli
Profesor asociado de la
Universitat Internacional
de Catalunya



Manuel Pacheco
Director Actividad Terapias
Respiratorias, AIR LIQUIDE
HEALTHCARE



Eugeni Lorenzana
Director de RRHH
de Avinent Group



Itziar Quintana
Directora de Marketing
Beckman Coulter España

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



Marc Pérez
Director General en
Grupo MATACHANA



Fernando Andreu
Director General de
Menarini Diagnostics
en España



David Tanganelli
Profesor asociado de la
Universitat Internacional
de Catalunya



Nuria Plaza
Country Finance Manager
para España y Portugal en
Boston Scientific

MÓDULO IV - Área Técnico-Científica. I+D+i



Pau Turón
Vicepresidente de
Innovación y Desarrollo de
Negocio del Grupo B.
Braun



María Aláez
Directora Técnica de FENIN



Miriam Bascones
Responsable del
departamento médico
en Abbott Vascular para
España y Portugal



Albert Mangas
Director de Ingeniería y
Operaciones en la
Compañía Avinent Implant
System



Marta Alonso
Regulatory & Quality Sr.
Manager en Medtronic
Iberica para España y
Portugal

MÓDULO V - Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales



Beatriz Fuentes
General Manager
Spain and Portugal
at Sebia



Patricia Doliwa
Microbiology & Blood Banks
Segment Marketing
Manager at Roche
Diagnostics



Xavier Vengohechea
Corporate Business
Development en
Palex Medical



Josep Maria Guiu
Director del Área de Farmacia
y del Medicamento del
Consortio de Salud y
Atención Social de Cataluña
en Barcelona



Sandra Canudas
Gerente de la Asociación
de Diabetes de Catalunya



Marta Trapero-Bertran
Profesora e investigadora en
el Departamento de
Economía y Empresa de la
Facultad de Derecho,
Economía y Turismo de la
Universitat de Lleida



Anna Zazosa
Directora general
de ACES



María Blanco
Gerente de compras y
contrataciones, ICS



Andreu Bernad
Gerente de Grandes
Cuentas en Palex Medical

MÓDULO VI - Marketing, Ventas e Inteligencia Artificial aplicada a las Estrategias Comerciales



Pablo Crespo
Secretario General de
FENIN



Ana Isabel Gómez
International Head of
Marketing Operations,
Education & Training
ALCON



Andreas Förster
Senior Director EMEA en
Cook Medical



Andreu Bernad
Gerente de Grandes
Cuentas en Palex Medical



Antonio Gaznares
Vicepresidente del sur de
Europa Sports Medicine y
Country lead para España y
Portugal, Smith+Nephew



David Castillo
Director del Departamento
Legal y Compliance Unidad
de Ética y Cumplimiento,
FENIN



Joaquín Ferreira
Customer Analytics Lead
en Siemens-Healthineers

MÓDULO VII - IA, Data y Tecnologías aplicadas al Sector Salud (by ISDI)



Esther Checa
Profesora de la escuela
de negocios ISDI, Global
Head of Innovation t2o
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
FACTORIA



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



Albert Aguilar
European Marketing
Manager Clinical
Diagnostics Division,
Thermo Fisher Scientific



Susanna Aussó
Head of Artificial
Intelligence at
Fundació TICSALUT



Belén Núñez
Sr. Digital Health
Program Manager en
Medtronic Iberica



Antonio Urda
Chief Healthcare
Organizations Officer,
Savana



Julián Pérez
Director de estrategia y
negocio Digital de GE
Healthcare



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



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



David Leiva
Senior Consultant &
Director Cataluña
Scotwork Negotiation



Sílvia Cópulo
Directora ECOS



Xavier Camps
Chief Business Officer
at Urgo Medical



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



Emilia de Alonso
General Manager
Iberia & France



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



Roly Navlet
Doctora en Psicología y
Experta en Sinergología



José Luis Galán
Consultor en TALENMO y
otras consultoras



Ainhoa Ginestal
Profesional de la
comunicación y el
posicionamiento de
marca

Proyecto Final de Máster



Ana Isabel Gómez
International Head of
Marketing Operations,
Education & Training
ALCON



Marc Pérez
Director General en
Grupo MATACHANA

¿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.



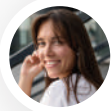
¿Qué importe recibe el alumno por la beca?

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.

¿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



EMPRESAS COLABORADORAS





Másteres de VERDAD

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



Síguenos en:

