

MBA

EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA
Y BIOTECNOLÓGICA ONLINE

TÍTULO PROPIO

CUHMED

Centro Universitario HM Hospitales
de Ciencias de la Salud de la UCJC



Universidad
Camilo José Cela
SEK EDUCATION GROUP

¿Por qué hacer el **MBA Y LIDERAZGO** en Industria Farmacéutica y Biotecnológica?

- ✓ Profesorado excepcional compuesto por grandes profesionales
- ✓ Clases Grabadas en máximo formato de calidad de imagen y sonido
- ✓ *Networking* de gran valor con profesores que ocupan cargos relevantes
- ✓ *Mentoring* individual y personalizado con una experta *headhunter*

Director del MBA

Nabil Daoud

GVP, President and GM intercontinental at Lilly.

"Se unió a Lilly en 1994 en Suiza como analista financiero. Ocupó varios cargos en Marketing y Ventas en los EE. UU. antes de pasar a la Gestión General en Colombia y luego en varios países de Oriente Medio, África y Asia. En 2018 se convirtió en presidente de Lilly Iberia y en 2023 fue nombrado para su cargo actual.

Es un miembro activo de la junta de asociaciones farmacéuticas innovadoras y ha liderado la Junta de Revisión de Ética de PhRMA MEA, sirvió como vicepresidente de Farmaindustria y como presidente de United Way España.

Nabil se graduó en Economía con estudios de posgrado en Negocios en HEC París. Habla francés, inglés, árabe y español."



¿A quién va dirigido el MBA online?

Dirigido a quienes buscan impulsar una carrera de éxito en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica, así como a profesionales del sector que quieran fortalecer sus conocimientos y habilidades para impulsar su crecimiento en la industria.

- Este máster NO incluye prácticas
- Requisito para acceder: Grado Universitario
- Talento-EPHOS se reserva el derecho de admisión de alumnos



Metodología del MBA online

Este renovado e impresionante MBA contiene todos los elementos para hacerlo altamente atractivo y eficaz para alcanzar tus objetivos profesionales.



Profesorado excepcional compuesto por relevantes profesionales del sector



7 tutorías en *live streaming* sobre los planes estratégicos (directo)



138 clases de 25-30 minutos grabadas en alta calidad de imagen y sonido



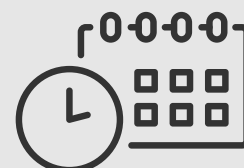
8 clases presenciales en Madrid
(Estas clases se grabarán por si no puedes asistir presencialmente)



9 clases en *live streaming*
(Estas sesiones se grabarán)

- Realizarás un *networking* de gran valor con profesores que ocupan relevantes cargos en la industria farmacéutica y con los demás alumnos.
- Además, recibirás 2 sesiones de *mentoring* personalizado (individual) con una experta *headhunter* que te ayudará a diseñar una estrategia eficaz para alcanzar tus objetivos profesionales.

Calendario de clases presenciales y *live streaming*



Semana presencial (y *live streaming* simultáneo)

24, 25, 26, 27 de mayo de 2027
de 17:30 a 21:00 h.

Los 4 días habrá un *coffee-break* y el jueves habrá un cocktail de despedida.

9 clases en *live streaming*

En 2027: 22 abril, 20 mayo, 24 junio, 22 julio, 23 septiembre, 21 octubre y 25 noviembre

En 2028: 20 enero y 24 febrero

Todas las fechas son jueves, en horario de 19:00 a 20:30 h.

7 tutorías en *live streaming* sobre los planes estratégicos

(incluido el Trabajo Final de Máster)

Fechas pendientes de agendar.

Los profesores responsables de los planes clave realizarán **3 tutorías al año en *streaming* para resolver las dudas** relacionadas con la elaboración de dichos planes. Además, los alumnos podrán plantear sus dudas en cualquier momento, a través del campus virtual.

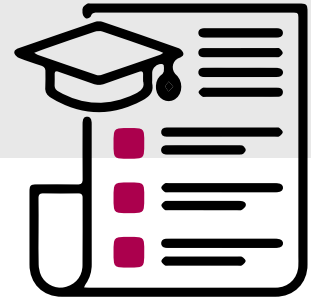
2 sesiones de *mentoring* personalizado

Fechas a acordar entre el alumno y la mentora.

Temario y profesorado

60 créditos ECTS

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



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 y biosimilares, medicamentos genéricos.



EL SISTEMA SANITARIO EN ESPAÑA Y SUS RETOS

por **Ana Pastor**. Exministra de Sanidad.



MEDICAMENTOS BIOSIMILARES

por **Juan Carlos Conde**. ExDirector General de TEVA.



PRESENTE Y FUTURO DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

por **Javier Urzay**. Subdirector General en Farmaindustria.



EL MERCADO DE FÁRMACOS GENÉRICOS

por **Joaquín Rodrigo**. Director General de Sandoz España. Presidente de Biosim.



MARCO LEGAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO Y BIOTECNOLÓGICO

por **Kiko Carrión**. Socio/Partner de Eversheds Sutherland.



PANORAMA DEL MERCADO FARMACÉUTICO EN AMÉRICA LATINA

por **Carlos Sánchez Luis**. Area Vice President LatAm & CP Brazil at AstraZeneca.

02 ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

En este módulo adquirirás una visión global de cómo está estructurada y cómo funciona una compañía farmacéutica o biotecnológica. Aprenderás a diseñar una estrategia empresarial competitiva y a entender en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio. Además, harás una planificación estratégica completa, dominando todas sus fases.



ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA ECONOMICO-FINANCIERA DE UNA COMPAÑÍA INTERNACIONAL

por **Daniel Lacalle**. Economista Jefe de Tressis S.V.



ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

por **Juan Carlos Higuera**. Doctor (Ph.D) en Economía de la Empresa y Finanzas.



COMMERCIAL EXCELLENCE & BUSINESS TRANSFORMATION

por **Inmaculada Iglesias**. Commercial Excellence & Business Transformation Director at AstraZeneca LatAm.



PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES Y FABRICACIÓN DE MEDICAMENTOS

por **Ana Maqueda Alzas**. Global Engineering Internal Manufacturing Lead at Pfizer.



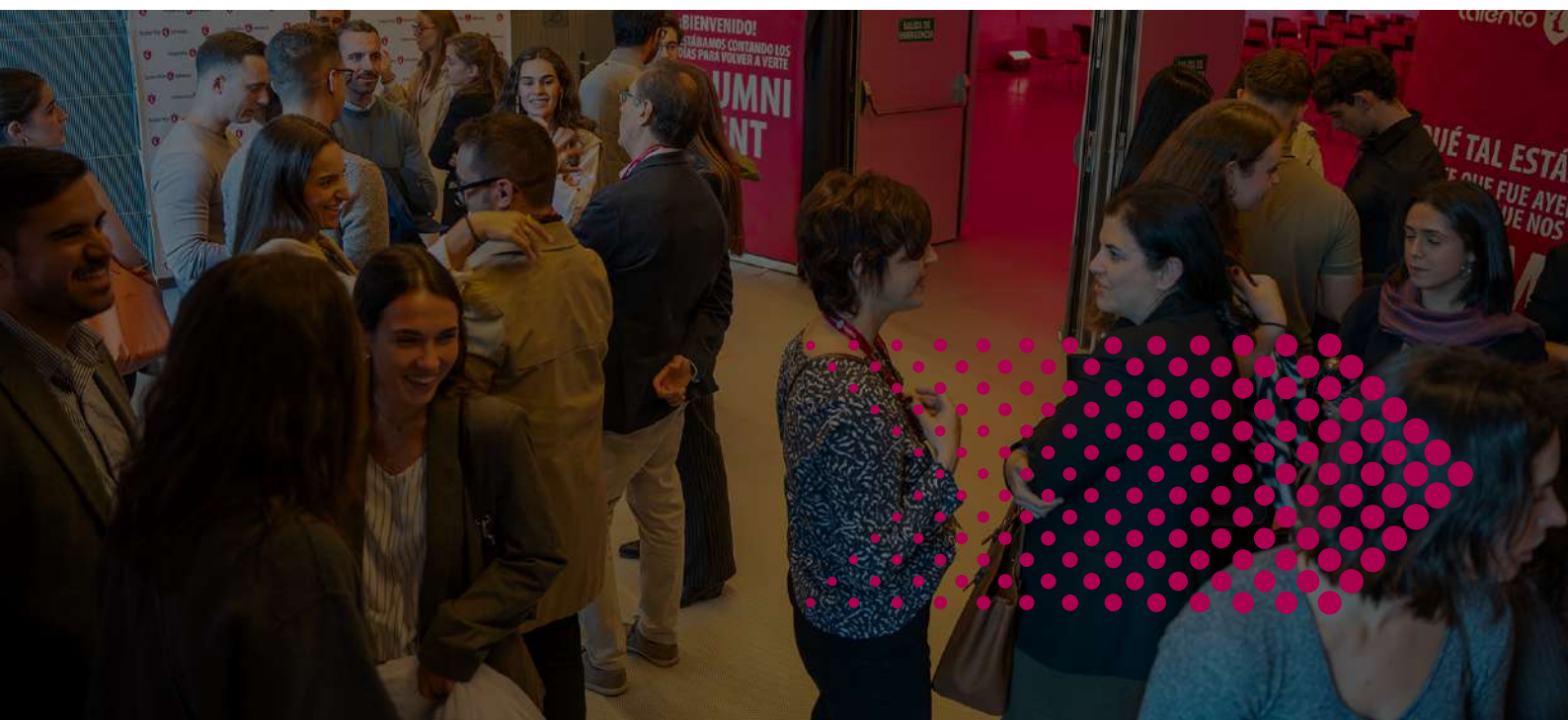
INTRODUCCIÓN AL DESARROLLO DE NEGOCIO

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



VALORACIÓN DE OPORTUNIDADES EN DESARROLLO DE NEGOCIO: PRODUCTOS DE PRESCRIPCIÓN Y DE HEALTHCARE

por **Francisco Quintanilla**. Consultor Sector Farmacéutico.



03

ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN, CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

En este módulo adquirirás los conocimientos necesarios para diseñar una estrategia económico-financiera en el sector farmacéutico y un plan de control y contingencia. Además, aprenderás a elaborar un plan económico-financiero completo.



ESTRATEGIA ECONÓMICA Y FINANCIERA EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

por **Sergio Rodríguez**. Vicepresidente, Health & Value Director en Pfizer y Director de la Fundación Pfizer.

PRESUPUESTO Y CONTROL FINANCIERO. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

por **Sergio Rodríguez**.

CONTINGENCIA

por **Juan Carlos Higuera**s.



CONCEPTOS BÁSICOS DE FINANZAS EN LA EMPRESA ¿CÓMO SE HACE UN P&L?

por **Juan Carlos Higuera**s. Doctor (Ph.D) en Economía de la Empresa y Finanzas. Internal Manufacturing Lead at Pfizer.

TUTORÍA. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

por **Sergio Rodríguez**.

04

ÁREA MÉDICO-CIENTÍFICA EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

En este módulo profundizarás en el plan médico de un medicamento. Adquirirás conocimientos sobre el funcionamiento, objetivos y funciones de un departamento médico en una compañía farmacéutica, aprenderás a preparar el dossier para el registro de un medicamento y comprenderás en qué consisten los estudios de real world evidence.



INNOVACIÓN FARMACÉUTICA Y RETOS EN I+D+i.

por **Lucía de Prado**. Directora Médico Global Sanofi.



THE MEDICAL AFFAIRS PLAN

por **Antonio Martín**. Global Head Medical Affairs Immunology at Sanofi.



ESTRUCTURA, FUNCIONES Y COMPETENCIAS DE LOS DEPARTAMENTOS MÉDICOS

por **César Sanz**. Vicepresidente Medical Affairs – Europa, Latinoamérica, Oriente medio, África y Canadá en Amgen.



REGISTRO DE MEDICAMENTOS

por **Henar Hevia**. Senior Director, EMEA Therapeutic Area Lead, Oncology at Johnson and Johnson Innovative Medicine.

TUTORÍA. THE MEDICAL AFFAIRS PLAN

por **Antonio Martín**.

05

ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

En este módulo conocerás quiénes son los stakeholders clave para una compañía farmacéutica o biotecnológica, cómo se toman las decisiones en el sistema sanitario en España y cómo se debe interactuar con los gestores sanitarios. Además, aprenderás el procedimiento de obtención de precio y reembolso y cómo elaborar un plan de acceso al mercado en todos sus niveles.



RELACIONES INSTITUCIONALES EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

por **Sergio Rodríguez**. Vicepresidente,
Health & Value Director en Píizer y
Director de la Fundación Píizer.



EL PLAN DE ACCESO AL MERCADO

por **Jaime Rivas Bardavío**. Associate
Director Government Affairs at Insud
Pharma.



LA RELACIÓN DE LA INDUSTRIA CON LOS GESTORES SANITARIOS

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



INNOVACIÓN EN ACCESO REGIONAL

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



EL NUEVO PARADIGMA DEL PRECIO Y REEMBOLSO

por **Federico Plaza Piñol**. Government
Affairs Director de Roche Farma.

TUTORÍA. EL PLAN DE ACCESO AL MERCADO

por **Jaime Rivas Bardavío**.



talento  EPHOS

ALUMNI EVENT

¡VENIDOS!



06

MARKETING, VENTAS Y DISTRIBUCIÓN DE MEDICAMENTOS

En este módulo aprenderás a elaborar un plan de marketing y un plan de ventas de un medicamento. Adquirirás conocimientos sobre multicanalidad en farma, marketing digital, campañas online, redes sociales, reputación digital y compliance en la promoción de medicamentos. También comprenderás cómo funciona el canal de distribución de medicamentos.



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EN LA INDUSTRIA BIO-FARMACÉUTICA

por **Miguel Martínez Jorge**.
Global Head Information Services, Consumer Health, IQVIA.



RETOS DE LA DISTRIBUCIÓN EN EL SECTOR FARMACÉUTICO Y BIOMÉDICO

por **Luz Lewin Orozco**. Directora Técnica y de Calidad Grupo COFARES.



EL PLAN DE MARKETING

por **Francisco García Pascual**. Socio Director de Comdotcom. Exdirector de Marketing y Exdirector de Comunicación y RSC en Pfizer.

MARKETING DIGITAL & E-HEALTH

por **Francisco García Pascual**.



EL PLAN DE VENTAS

por **Juan Manuel Mulet**. Multichannel and Portfolio Lead at Novo Nordisk.



PROMOCIÓN DE MEDICAMENTOS Y COMPLIANCE

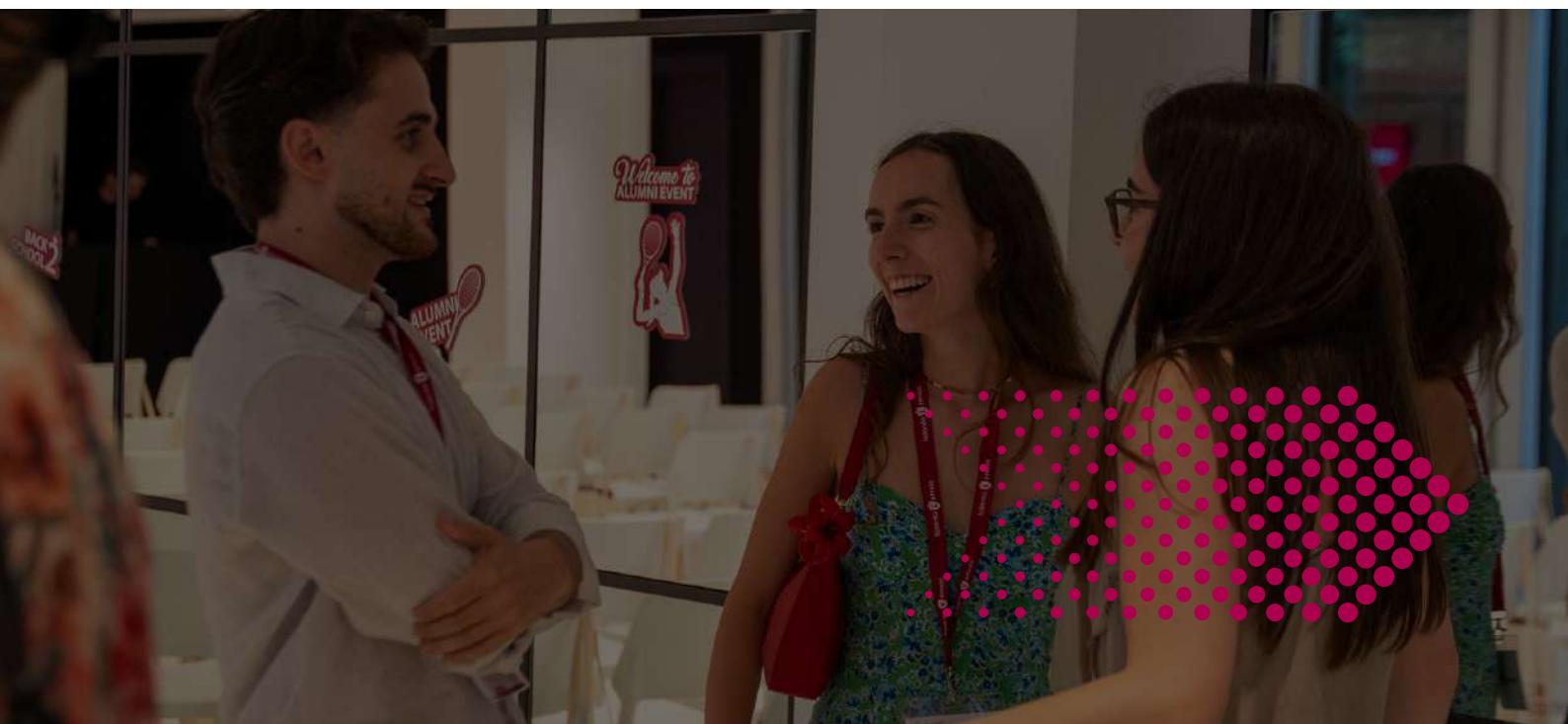
por **José Zamarriego**. Director de la Unidad de Supervisión Deontológica de Farmaindustria.

TUTORÍA. EL PLAN DE MARKETING

por **Francisco García Pascual**.

TUTORÍA. EL PLAN DE VENTAS

por **Juan Manuel Mulet**.



07 TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y BIG DATA EN EL SECTOR SALUD

Aquí adquirirás las habilidades necesarias para diseñar un plan digital de producto. Conocerás soluciones digitales innovadoras, como blockchain, machine learning y deep learning, y aprenderás cómo aplicar los datos en salud para la medicina personalizada y de precisión.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y BIG DATA EN EL SECTOR SALUD. PLAN DIGITAL DE PRODUCTO

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



ARQUITECTURA DE LA INFORMACIÓN: ORGANIZACIÓN DE LOS DATOS EMPRESARIALES

por **Joaquín Ferreira Quiroga**. Costumer Analytics Lead en Siemens Healthineers.



TRANSFORMACIÓN DEL CUIDADO DE LA SALUD. SOLUCIONES DIGITALES (Blockchain, ID, AI, Dashboard)

por **Javier Colás**. Presidente en Additum Valor en Salud. Director del Cluster de Innovación Tecnológica en Biomédica y Biotecnología de la Comunidad de Madrid.



APLICACIÓN DE DATOS EN SALUD. MEDICINA PERSONALIZADA. MEDICINA DE PRECISIÓN

por **Juan Carlos Sánchez Rosado**. Health Business Executive, GMV.



MACHINE LEARNING AND DEEP LEARNING

por **Belén Soto**. Vice President Digital Sales EMEA en GE Healthcare.



¿ESTAMOS PREPARADOS PARA REALIZAR ESTUDIOS CON IA Y BIG DATA? SITUACIÓN DE LOS DIFERENTES ACTORES

por **Miren Taberna**. Chief Scientific Officer en Savana.

DEFINICIÓN Y USO DE LOS DISTINTOS COMPONENTES DEL FLUJO DE LA INFORMACIÓN

por **Joaquín Ferreira Quiroga**.

EXPLOTACIÓN DEL DATO: ANALÍTICA TRADICIONAL, MACHINE LEARNING, REPORTING, IA

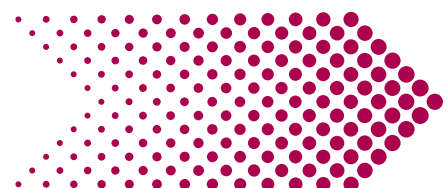
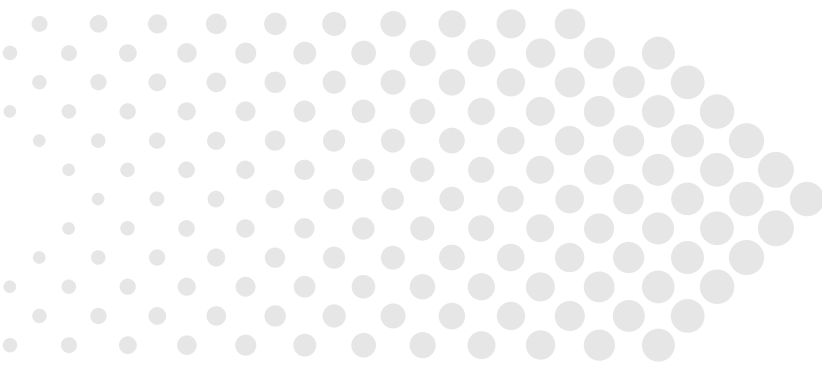
por **Joaquín Ferreira Quiroga**.

CASO DE USO PRÁCTICO DE ANALÍTICA DE VENTAS (POWER BI)

por **Joaquín Ferreira Quiroga**.

TUTORÍA. PLAN DIGITAL DE PRODUCTO

por **David Labajo Izquierdo**.



08

LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO

Este módulo transversal te permitirá desarrollar las habilidades directivas necesarias para liderar con éxito un proyecto, un departamento o una compañía. Aprenderás sobre conductas de éxito y liderazgo, negociación, comunicación, presentaciones eficaces y oratoria.



CONDUCTAS DE LIDERAZGO

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



HABILIDADES DIRECTIVAS CLAVE PARA EL LIDERAZGO

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



ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

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



HABILIDADES DE COMUNICACIÓN. PRESENTACIONES EFICACES, INFLUYENTES Y CON IMPACTO

por **Francisco García Pascual**. Socio Director de Comdotcom. Exdirector de Marketing y Exdirector de Comunicación y RSC en Pfizer.



PENSAMIENTO DISRUPTIVO

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

09

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

Diseñarás un plan integral para el lanzamiento de un producto, aplicando todos los conocimientos adquiridos durante el máster, especialmente en los planes económico-financiero, médico, de acceso, marketing, ventas y digital.

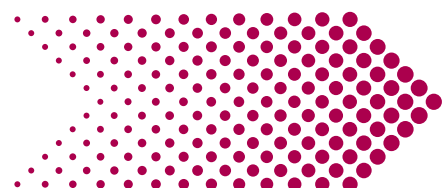
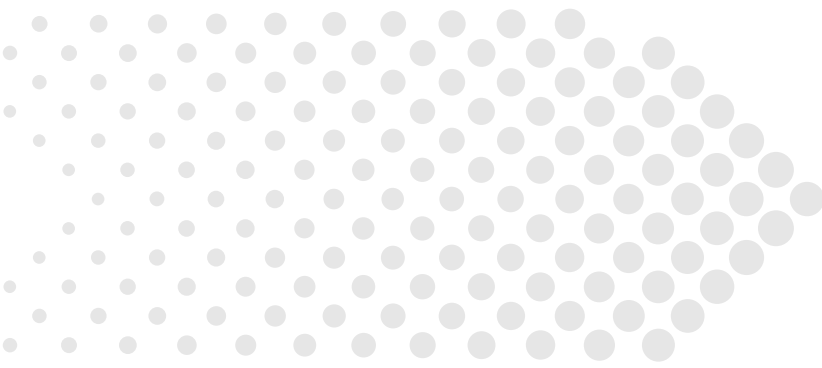


CLAVES PARA EL DISEÑO DEL TFM

por **Francisco García Pascual**. Socio Director de Comdotcom. Exdirector de Marketing y Exdirector de Comunicación y RSC en Pfizer.

TUTORÍA DEL TFM

por **Francisco García Pascual**.



INSTITUCIONES COLABORADORAS



EMPRESAS COLABORADORAS





Másteres de VERDAD

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



Síguenos en:

