

ISTUM
PHARMA

ISTITUTO DI STUDI
DI MANAGEMENT



84 ORE
MAAF
10 MODULI

MASTER MAAF

**MARKET ACCESS
DEL SETTORE FARMACEUTICO**

 **Diploma di Master in Market Access del Settore Farmaceutico**

EDIZIONE 2025

Master online Formula Weekend - Full Interactive Session e-learning

MASTER MAAF

MARKET ACCESS DEL SETTORE FARMACEUTICO



CONTENUTI

**MASTER MAAF IN MARKET ACCESS
DEL SETTORE FARMACEUTICO**

4

**CONTESTO DELL'ACCESSO AI FARMACI
IN ITALIA E IN EUROPA**

5

**DIREZIONE DI MARKET ACCESS
DELLE AZIENDE FARMACEUTICHE**

6

**OBIETTIVI FORMATIVI
DEL MASTER MAAF**

9

**DESTINATARI
E SBOCCHI OCCUPAZIONALI**

10

CARATTERISTICHE

11

PROGRAMMA DIDATTICO

12

I DOCENTI MAAF

15

**TECNOLOGIA BLOCKCHAIN
PROPRIETARIA DI ISTUM**

16

TITOLI RILASCIATI

18

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

19

CALENDARIO

20

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

21

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

21

MODALITÀ DI ISCRIZIONE AZIENDE

21

MASTER MAAF

IN MARKET ACCESS DEL SETTORE FARMACEUTICO

Il Master Executive MAAF in Market Access del Settore Farmaceutico è un percorso formativo avanzato finalizzato alla formazione manageriale nell'area del Market Access e delle interazioni cross-funzionali tra l'accesso e le altre funzioni delle aziende farmaceutiche e si caratterizza da una faculty composta esclusivamente da docenti che sono Manager e/o Dirigenti attivi in aziende farmaceutiche di primario livello.

Attraverso una metodologia didattica che si avvale di tecniche interattive di insegnamento, la finalità del master MAAF è fornire ai partecipanti una comprensione approfondita del contesto sanitario, dell'accesso dei farmaci, delle competenze tecniche di accesso, dei ruoli e delle responsabilità cross-funzionali, per assimilare i comportamenti e acquisire le competenze necessarie per lavorare nella direzione Market Access di un'azienda farmaceutica. Tale metodologia permette ai partecipanti di applicare immediatamente le conoscenze acquisite in un contesto pratico, favorendo un apprendimento esperienziale e collaborativo.

Il Master MAAF ha una durata complessiva di 84 ore suddivise in 10 moduli formativi più una sessione dedicata all'esame finale e si svolge in formula week-end online per consentire la fruizione del percorso formativo sia a coloro che sono già professionalmente occupati che a coloro che desiderano svolgere la propria formazione fruendo della comodità della formula week-end.



CONTESTO DELL'ACCESSO AI FARMACI IN ITALIA E IN EUROPA

In Italia e in Europa, l'accesso ai farmaci è regolato da una serie di normative complesse e rigorose. Il processo di approvazione e immissione in commercio dei farmaci richiede un'analisi dettagliata da parte delle autorità sanitarie nazionali ed europee, che valutano l'efficacia, la sicurezza e il rapporto costo-beneficio dei nuovi medicinali. In questo contesto, il ruolo del Market Access diventa cruciale per garantire che i farmaci innovativi possano raggiungere i pazienti in modo tempestivo e sostenibile. Le nuove frontiere della biotecnologia e della medicina personalizzata stanno rivoluzionando il settore farmaceutico. Tuttavia, queste innovazioni portano con sé sfide significative in termini di accesso al mercato. I nuovi farmaci biotecnologici spesso presentano costi elevati di sviluppo e produzione, rendendo essenziale la collaborazione tra aziende farmaceutiche, enti regolatori e sistemi sanitari per sviluppare modelli di pricing e rimborso sostenibili. Inoltre, la pressione sui costi dei sistemi sanitari nazionali richiede soluzioni innovative per bilanciare l'accesso ai farmaci con la sostenibilità economica. Per affrontare queste sfide, i professionisti del Market Access devono sviluppare un insieme di competenze specifiche, tra cui:

- ✓ **Analisi delle Politiche Sanitarie:** Comprendere le dinamiche delle politiche sanitarie nazionali ed europee e il loro impatto sull'accesso ai farmaci.
- ✓ **Gestione delle Relazioni con gli Stakeholder:** Sviluppare abilità avanzate di comunicazione e negoziazione per interagire efficacemente con enti regolatori, payers, professionisti sanitari e associazioni di pazienti.
- ✓ **Valutazione Economica:** Acquisire competenze in farmacoeconomia per valutare il rapporto costo-beneficio dei nuovi farmaci e supportare le decisioni di pricing e rimborso.
- ✓ **Innovazione e Sostenibilità:** Promuovere soluzioni innovative per l'accesso ai farmaci, considerando la sostenibilità economica e l'impatto sociale.
- ✓ **Conoscenze Scientifiche e Regolatorie:** Mantenersi aggiornati sulle ultime innovazioni scientifiche e sulle normative regolatorie per garantire l'allineamento con gli standard internazionali.

DIREZIONE DI MARKET ACCESS

DELLE AZIENDE FARMACEUTICHE

La direzione di Market Access all'interno delle aziende farmaceutiche è una funzione strategica che ha l'obiettivo di garantire che i nuovi farmaci e le terapie innovative possano essere accessibili ai pazienti in modo tempestivo e sostenibile. Questo dipartimento deve operare in stretta collaborazione con tutte le funzioni aziendali, in particolare con i dipartimenti di medica, commerciale, e regolatoria sia a livello di sede che di territorio. Questa integrazione è fondamentale per assicurare che le strategie di accesso al mercato siano allineate con le esigenze cliniche, commerciali e regolatorie dell'azienda. Essere parte integrante e strategica dei team cross-funzionali di business unit o di prodotto, o dei team globali, consente alla direzione di Market Access di contribuire in modo significativo alla pianificazione e all'implementazione delle strategie aziendali. Questa integrazione facilita la condivisione delle informazioni, l'allineamento degli obiettivi e una risposta rapida e coordinata alle sfide del mercato.

La direzione di Market Access si occupa di:

- ✓ **Valutazione e pianificazione:** analizzare il contesto normativo e di mercato per identificare le opportunità e le sfide legate all'introduzione di nuovi farmaci.

- ✓ **Strategie di prezzo e rimborso:** sviluppare strategie di pricing e di rimborso che siano accettabili per gli enti regolatori e i payers, mantenendo al contempo la sostenibilità economica per l'azienda.

- ✓ **Relazioni con gli stakeholder:** gestire le relazioni con gli enti regolatori, i payers (sistemi sanitari nazionali), i medici e le associazioni di pazienti per facilitare l'accesso ai farmaci.

- ✓ **Supporto alla commercializzazione:** collaborare con i team di marketing e vendite per supportare la commercializzazione dei farmaci, garantendo che i messaggi di valore siano comunicati efficacemente agli stakeholder chiave.

- ✓ **Valutazione economica:** condurre analisi di costo-efficacia e studi di impatto sui budget per dimostrare il valore clinico ed economico dei nuovi farmaci.

- ✓ **Progettazione e realizzazione di progettualità:** progettare e realizzare iniziative e progetti specifici per affermare il valore del farmaco presso gli stakeholders.

- ✓ **Collaborazione con i team di Market Access globali:** collegarsi con i team di Market Access globali delle aziende per definire e implementare le strategie a livello paese.

Le principali responsabilità della direzione di Market Access includono:

- ✓ **Definire strategie:** analizzare il contesto esterno ed interno per definire strategie di accesso nazionale e regionale.

- ✓ **Sviluppo di dossier:** preparare e presentare dossier di prezzo e rimborso agli enti regolatori.

- ✓ **Negoziazione:** negoziare condizioni di rimborso con i payers.

- ✓ **Monitoraggio normativo:** monitorare e interpretare i cambiamenti normativi e di politica sanitaria che possono influenzare l'accesso ai farmaci.

- ✓ **Educazione e formazione:** formare il personale interno sulle strategie di accesso al mercato e le normative vigenti.

- ✓ **Accesso Regionale e Account Management:** garantire l'accesso non solo a livello nazionale, ma anche regionale, collaborando con le autorità sanitarie locali e gestendo relazioni con gli account chiave.

- ✓ **Sviluppo di evidenze Farmaco-Economiche:** sviluppare e utilizzare evidenze farmaco-economiche a supporto di tutte le fasi del ciclo di vita del prodotto, dal lancio iniziale alla crescita attraverso nuove indicazioni, confezioni o formulazioni, fino alla gestione della fase di generizzazione o biosimilarizzazione.

- ✓ **Collaborazione con i team globali:** coordinarsi con i team di Market Access globali per assicurare che le strategie siano coerenti e ottimizzate a livello globale, e implementarle efficacemente a livello locale.

DIREZIONE DI MARKET ACCESS

DELLE AZIENDE FARMACEUTICHE

I ruoli principali nell'ambito del Market Access sono:

- ✓ **Market Access Manager:**
responsabile dello sviluppo
e dell'implementazione delle
strategie di accesso al mercato
per specifici prodotti.

- ✓ **Health Economics and Outcomes
Research (HEOR) Specialist:**
si occupa di condurre analisi
economiche e studi di outcomes
per supportare le strategie di
accesso.

- ✓ **Pricing and Reimbursement
Manager:** Focalizzato sulla
definizione delle strategie di prezzo
e sull'interazione con i payers per
ottenere il rimborso dei farmaci.

- ✓ **Regional Access Manager:**
responsabile dell'accesso ai
farmaci nelle diverse regioni.

- ✓ **Public Affairs Manager:** gestisce
le relazioni con le istituzioni
pubbliche e le associazioni di
pazienti per costruire un ambiente
collaborativo.

La direzione di Market Access svolge quindi un ruolo cruciale nel garantire che i pazienti possano accedere a nuove terapie, bilanciando le esigenze cliniche ed economiche all'interno di un quadro normativo complesso e in continua evoluzione. La capacità di sviluppare strategie efficaci di accesso al mercato, sia a livello nazionale che regionale, di fornire evidenze farmaco-economiche solide e di collaborare strettamente con i team globali, è quindi essenziale per il successo delle aziende farmaceutiche in un ambiente competitivo e in continua trasformazione.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL MASTER MAAF IN MARKET ACCESS DEL SETTORE FARMACEUTICO

Lo scopo principale del **Master Executive MAAF in Market Access del Settore Farmaceutico** è quello di trasferire conoscenze e competenze pratiche per orientare i partecipanti e dotarli di un bagaglio tecnico-pratico di professionalità utile all'ingresso in una realtà lavorativa specialistica dotata di regole e consuetudini specifiche.

Durante il Master, infatti, è possibile acquisire nozioni specifiche e strumenti tali da consentire di operare nell'ambito del sistema sanitario conoscendo tutte le dinamiche legate a:

- ✓ **Stakeholder engagement:** comprensione e gestione delle relazioni con gli stakeholder chiave, tra cui enti regolatori, payers, medici e associazioni di pazienti, per facilitare l'accesso e l'adozione delle tecnologie sanitarie.
- ✓ **Pricing & Reimbursement:** sviluppo di strategie di prezzo e di rimborso che siano accettabili per gli enti regolatori e sostenibili per l'azienda, assicurando l'accessibilità dei farmaci.
- ✓ **Health Technology Assessment (HTA):** valutazione dell'efficacia, della sicurezza e del costo-beneficio delle tecnologie sanitarie per supportare le decisioni di accesso e rimborso.
- ✓ **Negotiation dynamics con l'Autorità Regolatoria:** gestione delle dinamiche di negoziazione con le autorità regolatorie per ottenere l'approvazione e il rimborso dei farmaci.
- ✓ **Accesso Regionale:** azioni finalizzate a garantire l'accesso ai farmaci a livello regionale, collaborando con le autorità sanitarie locali e gestendo le relazioni con gli account chiave.
- ✓ **Progettazione e realizzazione di progettualità:** Progettazione e realizzazione iniziative e progetti specifici per affermare il valore del farmaco presso gli stakeholders.

I partecipanti saranno, inoltre, preparati per affrontare le sfide legate all'implementazione di strategie di accesso al mercato per nuovi farmaci, comprese le biotecnologie e le terapie avanzate, e per gestire la fase di genericazione o biosimilarizzazione dei prodotti. Acquisiranno competenze nella progettazione e realizzazione di iniziative per affermare il valore del farmaco presso gli stakeholders e nella collaborazione con i team di Market Access globali per definire e implementare le strategie a livello paese.

In aggiunta, il Master Executive **MAAF in Market Access del Settore Farmaceutico** prevede una formazione pratica durante le esercitazioni e i business case anche sulle **soft skills** (comunicazione efficace, leadership, gestione del tempo e problem solving) e sulla **collaborazione cross-funzionale** (lavoro di team, singergia tra dipartimenti e interazione multidisciplinare), aspetti essenziali per il successo professionale nel settore farmaceutico.

In sintesi, Il Master MAAF si propone di formare professionisti altamente qualificati e pronti a contribuire in modo significativo al successo delle aziende farmaceutiche, garantendo l'accesso a terapie innovative e migliorando l'efficienza dei sistemi sanitari.

DESTINATARI

E SBocchi OCCUPAZIONALI

I destinatari del **Master Executive MAAF in Market Access del Settore Farmaceutico** sono:

- ✓ **Laureati in discipline scientifiche** (come biologia, farmacia, biotecnologie, etc) **ed economiche** che aspirano ad entrare nel settore farmaceutico nel dipartimento di Market Access.
- ✓ **Professionisti attualmente impiegati in aziende farmaceutiche**, in ruoli di sede o territorio, che desiderano approfondire le proprie conoscenze o sviluppare ulteriormente le proprie competenze per una transizione nei dipartimenti di Market Access di sede o di territorio (es. provenienti da Marketing, Medica, Regolatorio, Sales, Informazioni Scientifica, Market Access o altri dipartimenti).
- ✓ **Altri Professionisti con esigenze formative affini**, ovvero professionisti di altri settori che hanno esigenze formative in linea con gli obiettivi e i contenuti del Master, interessati a comprendere le dinamiche del Market Access e a sviluppare competenze specifiche in questo ambito.
- ✓ **Alumni del network dei Master ISTUM Pharma (MAMS, MASM, MEMA, MARF, MASPF)** interessati ad approfondire le tematiche del Market Access.

I partecipanti potranno aspirare a ruoli di responsabilità in aziende farmaceutiche, biotech, società di consulenza. **A seconda della seniority, tra gli sbocchi professionali più rilevanti vi sono:**

- ✓ **Market Access Specialist/Manager:** responsabile delle strategie di accesso al mercato e delle relazioni con gli enti regolatori e i payers.
- ✓ **Health Economics and Outcomes Research (HEOR) Specialist:** esperto nella valutazione economica e clinica dei farmaci per supportare le decisioni di accesso e rimborso.
- ✓ **Pricing and Reimbursement Specialist/Manager:** specialista nella definizione delle strategie di prezzo e negoziazione delle condizioni di rimborso con le autorità sanitarie.
- ✓ **Regional Access Manager:** responsabile dell'accesso ai farmaci nelle diverse regioni.

Oltre a queste posizioni, i partecipanti al Master MAAF potranno intraprendere carriere in settori correlati come la consulenza strategica, le agenzie specifiche di settore e altre, portando con sé un bagaglio di competenze trasversali e una conoscenza approfondita del mercato farmaceutico

CARATTERISTICHE

Moduli Didattici	Ore di formazione
✓ INTRODUZIONE AI SISTEMI SANITARI INTERNAZIONALI E ALLA GOVERNANCE DEL SISTEMA SANITARIO NAZIONALE (SSN)	8
✓ AUTORITÀ REGOLATORIE E APPROVAZIONE DEI FARMACI	8
✓ MEDICAL AFFAIRS NEL PROCESSO APPROVATIVO DEI FARMACI	8
✓ SVILUPPO DI STRATEGIE: DAL MARKETING AL MARKET ACCESS	8
✓ PUBLIC E GOVERNMENT AFFAIRS	8
✓ PATIENT ADVOCACY	8
✓ MARKET ACCESS E PROCESSI DI PREZZO E RIMBORSO	8
✓ MARKET ACCESS, HTA E VALUTAZIONI ECONOMICHE	8
✓ MARKET ACCESS REGIONALE E RUOLO DELLE COMMISSIONI LOCALI	8
✓ MARKET ACCESS GAME	8
✓ ESAME FINALE	4
	totale 84 ore

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo	Argomento svolto:
Modulo 1 Introduzione ai Sistemi Sanitari Internazionali e alla Governance del Sistema Sanitario Nazionale (SSN) 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Struttura del sistema sanitario italiano✓ Valutazione delle performance✓ LEA✓ Finanziamento del SSN
Modulo 2 Autorità Regolatorie e Approvazione dei Farmaci 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Processi di approvazione dei farmaci da parte di EMA e autorità italiana✓ Focus su normative internazionali e italiane
Modulo 3 Medical Affairs nel Processo Approvativo dei Farmaci 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Ruolo del Medical Affairs nel processo di richiesta di rimborso dei farmaci✓ Metodologia della ricerca clinica (nel contesto sperimentale e nel contesto della Real World)
Modulo 4 Sviluppo di Strategie: dal Marketing al Market Access 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Modelli di business, analisi strategiche (PESTEL, SWOT)✓ Gestione del cambiamento✓ Marketing strategico e sviluppo di piani d'azione

Modulo	Argomento svolto:
Modulo 5 Public e Government Affairs 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Relazioni istituzionali e rappresentanza di interessi legittimi presso le istituzioni nazionali e regionali per la definizione delle politiche sanitarie
Modulo 6 Patient Advocacy 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Relazioni con le associazioni di pazienti all'interno del sistema salute✓ Il ruolo della patient advocacy✓ Il valore della sinergia nelle attività di policy shaping
Modulo 7 Market Access e Processi di Prezzo e Rimborso 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Meccanismi di prezzo e rimborso in Italia✓ Costruzione del dossier di prezzo e rimborso✓ Dinamiche negoziali
Modulo 8 Market Access, HTA e Valutazioni Economiche 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Principi di HTA✓ Il nuovo regolamento EU HTA✓ Analisi farmaco-economiche✓ Ruolo della modellistica nella negoziazione di P&R

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo	Argomento svolto:
Modulo 9 Market Access Regionale e Ruolo delle Commissioni Locali 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Dinamiche di accesso al mercato regionale✓ Impatti degli appalti pubblici e della normativa locale
Modulo 10 Market Access Game 8 ore	<ul style="list-style-type: none">✓ Simulazione interattiva delle dinamiche di accesso al mercato, esercitazioni pratiche in scenari reali e ipotetici



I DOCENTI MAAF

Il corpo docenti del **Master di Alta Formazione in Market Access del Settore Farmaceutico** è costituito da professionisti con grande esperienza come Dirigenti o Manager di aziende farmaceutiche.

L'apporto di un corpo docente elevatamente qualificato, costituito da professionisti che attualmente rivestono il ruolo per cui svolgono la loro docenza, garantisce di raggiungere un grado di competenze estremamente pratico e di elevato livello. Questo aspetto è diventato un elemento di riconoscibilità nel mercato del lavoro che costituisce un tratto distintivo di sicuro valore.

Dott. Alessio Colaizzi

Europe & Canada Oncology
Market Access and Pricing
Director, Astra Zeneca



Dott. Michele Barletta

Head of Franchise
Cardiometabolic Sanofi



Dott.ssa Angela Esposito

Global Regulatory Affairs
Policy & Strategy Head at
Angelini Pharma S.p.A.



Dott. Andrea Rizzi

Scientific Director and
Lecturer at ISTUM



Dott.ssa Stefania Bellucci

HEMAR Team Leader
Hematology at Johnson &
Johnson Innovative Medicine



Dott.ssa Emanuela Arcangeli

Market Access and
Government Affairs Director
Amarin Italy



Dott.ssa Jessica Nardin

Government Affairs & Policy Director
at Incyte



Dott.ssa Giorgia Robaudo

Communication and Patient Advocacy
Director



TECNOLOGIA BLOCKCHAIN

PROPRIETARIA
DI ISTUM

**LA MODALITÀ PIÙ INNOVATIVA, CONCRETA E SICURA
PER ATTESTARE IN MODO INCONTESTABILE
LA FREQUENZA DI UN MASTER EXECUTIVE
È LA CERTIFICAZIONE DEI TITOLI CONSEGUITI
ATTRAVERSO TECNOLOGIA BLOCKCHAIN**

**Grazie all'immutabilità garantita dalla blockchain, gli studenti
possono avere fiducia nella validità e nell'integrità delle loro
credenziali e dei loro risultati di apprendimento**

ISTUM

ISTITUTO DI STUDI
DI MANAGEMENT



L'intero percorso formativo è collegato con la blockchain proprietaria di ISTUM che consente di:



Ottenere la convalida immediata degli attestati e del diploma di Master;



Ottenere trasparenza senza compromessi: la blockchain consente di tenere traccia dei progressi formativi e di condividere i propri attestati in tutto il mondo;



Proteggere i diritti degli studenti garantendo il pieno controllo dei propri dati e la privacy;



Beneficiare di visibilità immediata e possibilità di condivisione e visualizzazione a livello «internazionale» degli attestati per favorire le opportunità di convalida delle competenze acquisite tracciate in modo immutabile nella blockchain.

L'attestato e/o il diploma viene generato dalla Blockchain che, tramite un processo di convalida, verifica il monte ore di partecipazione, la faculty del master e i risultati delle prove d'esame.

TITOLI RILASCIATI

All'esito del conseguimento del monte ore minimo del 80% e al superamento della prova d'esame finale, per i partecipanti in regola con la posizione amministrativa, verrà rilasciato (in doppia lingua italiano/inglese) il:

Diploma di Master di Alta Formazione Manageriale in Market Access del Settore Farmaceutico



Tale diploma costituisce, ad oggi, un'esclusiva qualifica curriculare di settore in ambito Farmaceutico.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Il Master MASTER MAAF in Market Access del Settore Farmaceutico si svolge in formula week-end online per consentire la fruizione del percorso formativo sia a coloro che sono già professionalmente occupati che a coloro che desiderano svolgere la propria formazione fruendo della comodità della formula week-end.

ORARI DI LEZIONE



SESSIONI INTERATTIVE ON LINE WEB:

FORMULA WEEKEND

ORE 9.30 – 13.30

DURATA DEL MASTER



84 ORE

IN FULL INTERACTIVE SESSION LEARNING

**18 SESSIONI
DA 4 ORE**

**2 SESSIONI
DI 4 ORE
DEDICATE AL
PROJECT WORK**

**SESSIONE
AGGIUNTIVA PER
L'ESAME FINALE**

Il Master, un progetto esclusivo grazie ai prestigiosi riconoscimenti di cui si avvale e a una faculty di primissimo livello, si svolge sulla piattaforma e-learning di ISTUM che permette lo sharing in tempo reale dei contenuti, la creazione di gruppi di lavoro, la somministrazione di test interattivi, casi

di studio, contenuti video e intensi momenti di Q&A. Grazie a tale supporto tecnologico, l'esperienza formativa del Master permette con taglio pratico di acquisire concretamente competenze immediatamente spendibili al termine del percorso formativo.

CALENDARIO

CALENDARIO DEL MASTER 20 sessioni online da 4 ore ciascuna + esame finale



ottobre 2025: 04; 05; 11; 12; 25; 26.

novembre 2025: 08; 09; 15; 16; 29; 30.

dicembre 2025: 13; 14.

gennaio 2026: 10; 11; 17; 18; 31.

febbraio 2026: 01.

Esame Finale: 07 febbraio 2026.



Per partecipare al Master, previa richiesta informazioni, sarà richiesto l'invio del curriculum vitae accompagnato da una lettera motivazionale al fine di consentire al Comitato Scientifico del Master di valutare la corrispondenza degli obiettivi del candidato con il percorso formativo prescelto.

All'esito della valutazione, il Comitato Scientifico di ISTUM comunicherà all'interessato l'esito affinché quest'ultimo, nella tempistica media di 7gg lavorativi dalla ricezione della scheda di iscrizione, possa valutare con adeguata serenità la decisione di convalidare la propria iscrizione.

E' garantito, in ogni caso, a tutti i partecipanti, il diritto di recesso entro 14gg dall'iscrizione in ottemperanza all'art.49 e ss. del d.lgs. 206/2005. [modulo di recesso disponibile al link: <https://www.istum.it/download/modulo-recesso-tipo.pdf>].

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione al Master di alta formazione in Market Access del Settore Farmaceutico di ISTUM PHARMA è pari a **€ 3.200,00 oltre iva (totale € 3.904,00)**

Tale quota comprende la partecipazione a tutte le giornate didattiche del master e il materiale didattico in formato digitale.

MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO

Per convalidare l'iscrizione è prevista una rata d'acconto sulla quota di partecipazione e successivamente due rate di pari importo da corrispondersi con le tempistiche indicate nella scheda di iscrizione

MODALITÀ DI ISCRIZIONE AZIENDE

ISCRIZIONE DIPENDENTI / COLLABORATORI di AZIENDE / ENTI / STUDI

Per Enti/Studi/Aziende che desiderino iscrivere i propri collaboratori/dipendenti al master è prevista una procedura di iscrizione diretta semplificata nonché una quota di iscrizione ridotta per iscrizioni multiple.

Per effettuare la richiesta d'iscrizione, gratuita e non vincolante, da parte di Enti/Studi/Aziende è necessario inviare una email all'indirizzo: aziende@istum.it oppure compilare l'apposita form online all'indirizzo: <https://www.istum.it>.

I **Master Executive di ISTUM Pharma** possono essere finanziati utilizzando: Voucher Edenred Italia, Fondimpresa, Aon, Fondir, Fon.Coop.



ISTUM
PHARMA



ISTUM Pharma è una divisione di ISTUM Istituto di Studi di Management altamente specializzata in campo farmaceutico. Le direzioni scientifiche dei master pharma e le faculty sono costituite da professionisti del settore farmaceutico con significative esperienze nel contesto farmaceutico attuale e quindi capaci di comprendere le esigenze formative necessarie a sviluppare le competenze dei partecipanti e il loro sviluppo professionale in ambito farmaceutico.

I master in area pharma sono finalizzati a coprire diversi e specifici fabbisogni formativi: in ambito marketing & sales, direzione medica, market access e ricerca clinica, affari regolatori, quality assurance e project management.



I contenuti presenti all'interno di questo Bando sono da considerarsi aggiornati alla data di stampa e hanno un valore non vincolante circa le caratteristiche del percorso formativo, che potrebbe subire variazioni. A tal fine, si prega di visionare i contenuti costantemente aggiornati e disponibili sul sito www.istum.it che rappresenta l'unico riferimento valido.

ISTUM PHARMA SRL

SEDE LEGALE: P.ZZA DELLA RESISTENZA, 3
50018 SCANDICCI (FI)
E-MAIL: INFO@ISTUM.IT - WEB: [HTTP://WWW.ISTUM.IT](http://WWW.ISTUM.IT)
P.IVA 06940560482 - N.RO REA FI - 667844

Informazioni

055 0354148