



**AEFI**

formación

## INICIACIÓN A DESARROLLO DE NEGOCIO

**Visión general de la actividad de Desarrollo de Negocio. Conceptos fundamentales. Tipos de licencias y modelos de acuerdo. Aspectos financieros y contractuales**

### OBJETIVO DEL CURSO:

El objetivo principal del curso es proporcionar una visión general de la actividad de los departamentos de Desarrollo de Negocio dentro de la Industria Farmacéutica. Se pretende transmitir la importancia de la actividad de Desarrollo de Negocio como impulsores de la creación de valor en las compañías, así como los conceptos fundamentales en los que asienta la gestión de licencias y compra de productos

### A QUIÉN VA DIRIGIDO:

El curso está dirigido a:

- **Profesionales en activo de la Industria** en otros departamentos (Registros, Calidad, Marketing, *Consumer*, Comercial, Internacional, Legal, Acceso, ...) que quieran conocer el funcionamiento y la forma de trabajo de los departamentos de Desarrollo de Negocio.
- **Profesionales ya iniciados en Desarrollo de Negocio** que necesiten metodología y asentamiento de reglas básicas de la actividad.
- **Recién graduados** con ganas de explorar y conocer de primera mano la actividad de Desarrollo de Negocio de la Industria como posible salida profesional o complemento a su formación.

### Metodología:

El curso está integrado por tres talleres formativos. En cada taller se abordará contenido teórico y un caso práctico de un producto (Prescripción o *Consumer Health*), que llevarán a cabo los alumnos en las salas virtuales guiados por el profesor. El alumno podrá poner en práctica de forma inmediata el conocimiento aprendido.

El caso práctico está diseñado con una metodología de gran utilidad para el desempeño profesional.

Tras la realización del curso (los tres talleres), el alumno será capaz de aplicar los modelos utilizados por los profesionales de Desarrollo de Negocio.

### ¿Qué se aprende en el curso?:

- Visión general del área de Desarrollo de Negocio.
- Herramientas y metodología práctica que usan los profesionales.
- Comparativa en productos de prescripción y *Consumer Health*.

### FECHA Y HORA

**27 de enero de 2021.**

**11 y 15 de febrero de 2021**

De 16:25 a 20:00 horas

10 horas lectivas

### LUGAR

Online (plataforma Zoom)

### PRECIO

Socios de AEFI y entidades con acuerdo: 345 €

No socios: 620 €

### BECAS

Se concederán dos becas para socios de AEFI con un mínimo de antigüedad de un año. Consulte [AQUÍ](#) las condiciones

**Hazte socio de AEFI y benefíciate de todas las ventajas y descuentos para nuestros asociados.**

**Cuota anual 110€.**

**Solicita más información:**

[secretaria.catalana@aefi.org](mailto:secretaria.catalana@aefi.org)

[secretaria.centro@aefi.org](mailto:secretaria.centro@aefi.org)

**AEFI**

formación

## Iniciación a Desarrollo de Negocio

### PROGRAMA DEL CURSO

#### 27 de enero de 2020

- 16:25 – 16:30** RECEPCIÓN Y PRESENTACIÓN.
- 16:30 – 18:00** ¿POR QUÉ DESARROLLO DE NEGOCIO CREA VALOR EN LAS COMPAÑÍAS? LA CREACIÓN DE VALOR DE UN MEDICAMENTO DE PRESCRIPCIÓN. *LICENSING IN*. TIPOS DE ACUERDOS Y LICENCIAS. CONCEPTOS FINANCIEROS USADOS EN LA VALORACIÓN DE OPORTUNIDADES. Francisco Quintanilla/Loreto Álvarez-Cedrón
- 18:00 – 18:15** PAUSA
- 18:15 – 20:00** CASO PRÁCTICO 1. Francisco Quintanilla/Loreto Álvarez-Cedrón

#### 11 de febrero de 2020

- 16:25 – 16:30** RECEPCIÓN Y PRESENTACIÓN.
- 16:30 – 18:00** LAS CLAVES EN LA VALORACIÓN DE PRODUCTOS DE *CONSUMER HEALTH*. *LICENSING OUT*. ASPECTOS CONTRACTUALES RELEVANTES EN UN ACUERDO DE LICENCIA. Francisco Quintanilla/Loreto Álvarez-Cedrón
- 18:00 – 18:15** PAUSA
- 18:15 – 20:00** CASO PRÁCTICO 2. Francisco Quintanilla/Loreto Álvarez-Cedrón

### INSCRÍBETE [AQUÍ](#)

La cumplimentación del formulario de inscripción y la correlativa emisión de la correspondiente factura, determinan la inscripción en firme al curso, constituyendo el documento contractual del mismo.

### FORMA DE PAGO:

Transferencia bancaria a c/c AEFI

**ES37 0049 2862 6126 1456 9715**

Envía el comprobante de pago a [secretaria.centro@aefi.org](mailto:secretaria.centro@aefi.org)

### PLAZAS

No limitadas.

Se reserva el derecho de suspensión si no se llega al mínimo de alumnos.

### CANCELACIONES:

No se admitirán cancelaciones o desistimiento del curso contratado a aquellos alumnos que hubieren iniciado el seguimiento del curso de forma efectiva, o una vez hubiesen transcurrido 14 días naturales a contar desde la fecha de formalización de su inscripción al curso. Se autoriza sin embargo la transferencia de derechos de inscripción a otra persona de la misma organización, siempre que fuera comunicada en fecha anterior al propio inicio del curso.

Las cancelaciones deberán comunicarse por escrito a:

[secretaria.catalana@aefi.org](mailto:secretaria.catalana@aefi.org)

[secretaria.centro@aefi.org](mailto:secretaria.centro@aefi.org)

### PROTECCIÓN DE DATOS

Tiene disponible la política de protección de datos en el siguiente

[ENLACE](#)



**AEFI**

formación



**15 de febrero de 2020**

---

**16:25 – 16:30 RECEPCIÓN Y PRESENTACIÓN.**

**16:30 – 18:00 DESDE LA FIRMA HASTA LA POST-COMERCIALIZACIÓN.  
PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR.** Francisco  
Quintanilla/Loreto Álvarez-Cedrón

**18:00 – 18:15 PAUSA**

**18:15 – 20:00 CASO PRÁCTICO 3.** Francisco Quintanilla/Loreto Álvarez-  
Cedrón