



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 inesalud  UTAMED

Curso de Market Access Farmacéutico + 8 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESALUD

2 | Alianzas

3 | Rankings

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones
por las que
elegir
INESALUD

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESALUD

INESALUD es una **institución educativa online** imprescindible para profesionales sanitarios que ansían conocimiento. Ofrecemos una **plataforma donde adquirir nuevas habilidades y actualizarse sin límites de tiempo o espacio**. Nuestro enfoque más valioso está en la **cercanía entre docentes y alumnos**, creándose así, un vínculo especial que trasciende las barreras virtuales

Dedicación, vocación y profesionalidad son atributos que reflejan a la perfección nuestro persistente objetivo por dar respuesta a la dinámica del sector. Proporcionamos a nuestros estudiantes una experiencia educativa comprometida, interactiva y de apoyo para que puedan enfrentarse a los desafíos del campo de la salud y desarrollarse como profesionales competentes y empáticos.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Suma conocimiento
para avanzar en salud

UTAMED e **INESALUD** unen sus trayectorias para ofrecer formación online de vanguardia en el sector salud.

UTAMED (Universidad Tecnológica Atlántico-Mediterráneo) destaca por su propuesta universitaria flexible, internacional y orientada a la transformación digital. Con un enfoque centrado en competencias reales, apuesta por formar profesionales capaces de desenvolverse con éxito en entornos cambiantes, tanto académicos como laborales.

INESALUD es una institución de referencia en la formación en gestión sanitaria, salud pública, bienestar y promoción de la salud. Su enfoque combina el rigor científico con la aplicación práctica, dirigido a profesionales del ámbito clínico y asistencial.

Gracias a esta alianza, ambas instituciones desarrollan programas conjuntos centrados en áreas clave del área sanitaria. Todo ello, a través de un entorno virtual de aprendizaje que emplea simulación clínica, metodologías activas y recursos digitales interactivos.

Esta unión representa una apuesta clara por la formación en salud desde una perspectiva global, humanista y tecnológica, con una oferta académica diseñada para afrontar los desafíos actuales y futuros del sector sanitario..



[Ver en la web](#)



RANKINGS DE INESALUD

INESALUD es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online.

Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

BY EDUCA EDTECH

INESALUD es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar dónde, cuándo y cómo quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD



1. CONTENIDO DE CALIDAD

Diseñado cuidadosamente y actualizado día a día para adaptarse por completo a la realidad laboral del momento.



2. OPOSICIONES

Obtén puntos para la bolsa de trabajo gracias a los cursos de formación sanitaria acreditada baremables.



3. METODOLOGÍA ONLINE

Apostando claramente por la inmediatez y la adaptabilidad requeridas en este nuevo paradigma educacional.



4. CLAUSTRO DE RENOMBRE

Profesores que trabajan en el sector sanitario.



5. FLEXIBILIDAD DE ESTUDIO

Garantizando la calidad y excelencia estés donde estés o sea cuando sea el momento en el que decidas estudiar.



6. BECAS Y FINANCIACIÓN

Benefíciate de las mejores becas y de un fácil sistema de financiación.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web

Curso de Market Access Farmacéutico + 8 Créditos ECTS



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Titulación de Curso de Market Access Farmacéutico con 200 horas y 8 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



UTAMED

inesalud

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ATLÁNTICO-MEDITERRÁNEO
INESALUD

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de UTAMED.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica



Con Excepción Consultiva, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Plan Revisión 498)

Ver en la web

Descripción

El market Access farmacéutico es una función encargada de hacer llegar los medicamentos al mercado. Este concepto, introducido recientemente, consta de varios procesos que pasan desde la negociación con los diferentes actores implicados hasta la aplicación de una metodología de trabajo y coordinación entre departamentos en la empresa. Dentro de los departamentos de Market Access podemos encontrar roles y funciones muy diferentes, teniendo en cuenta que existen diferencias de acceso al mercado entre las 17 Comunidades Autónomas en España. Este curso online de INESEM Business School cuenta con contenido actualizado y de calidad, formándote en un área en pleno auge y crecimiento.

Objetivos

- Comprender el concepto y funciones del market Access farmacéutico
- Entender las relaciones entre la empresa y los organismos que toman las decisiones
- Conocer los informes para la aprobación de medicamentos
- Analizar los procesos de negociación comercial

Para qué te prepara

Este Curso de Market Access Farmacéutico está dirigido a profesionales del sector sanitario-farmacéutico así como a graduados de dicho sector que quieran ejercer en una profesión necesaria en el proceso de implantación de medicamentos en el mercado.

A quién va dirigido

El curso te prepara para que conozcas cómo es el funcionamiento del market Access según los modelos de negocio sanitarios, conociendo cómo es el perfil del profesional del market Access y como gestionar la planificación y la estrategia. El Curso de Market Access cuenta con un claustro docente especializado y un campus online para estudiar a tu ritmo.

Salidas laborales

Con este curso de market Access podrás ejercer profesionalmente en el departamento de market Access de empresas especializadas en el sector, trabajando en el área de pricing, área económica, como Key Account Manager o Regional Account Manager, e incluso como figura negociadora.

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA SANITARIO ESPAÑOL

1. Organización funcional y orgánica de los centros sanitarios
2. Centros sanitarios en el sistema sanitario español
3. Tipos de documentos en el ámbito sanitario
4. Vías de atención sanitaria al paciente
5. Personal sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA DEL SISTEMA SANITARIO ESPAÑOL

1. ¿Qué se entiende por Sistema Sanitario?
2. Modelos de sistemas sanitarios
3. Clasificación de los sistemas sanitarios
4. Sistema Nacional de Salud
5. Niveles de intervención en el Sistema Nacional de Salud
6. Organización funcional y orgánica de los centros sanitarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUTORIDADES SANITARIAS, AGENCIA ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS SANITARIOS (AEMPS) AGENCIA EUROPEA DE MEDICAMENTOS (EMA) Y FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (FDA)

1. Autoridades sanitarias, su importancia y funciones
2. AEMPS
3. EMA
4. FDA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MODELOS DE SISTEMAS SANITARIOS

1. Mercados de asistencia sanitarios frente a otros mercados
2. Financiación de servicios sanitarios
3. Sistemas sanitarios y aseguramiento
4. Modelos de gestión asistencial
5. La innovación en los modelos de gestión sanitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKET ACCESS Y RELACIONES INSTITUCIONALES

1. Principales características
2. Prestación farmacéutica
3. Comercialización y condiciones de financiación
4. Compra y comercialización de medicamentos
5. Planificación de market access: análisis y estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKET ACCESS SEGÚN MODELOS DE NEGOCIO

1. Mercados de baja y alta prevalencia en Atención Primaria

2. Mercados de baja prevalencia en ámbito hospitalario
3. Nichos de mercado en ámbito hospitalario
4. Otros modelos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PERFIL DEL PROFESIONAL DEL MARKET ACCESS

1. Relaciones Institucionales vs. Access market
2. Farmacoeconomía
3. Precios y reembolso
4. Key Account Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL VALOR DEL PRODUCTO

1. El valor económico del producto
2. Análisis de costes
3. Estudios de Impacto Presupuestario
4. Coste y carga de la enfermedad
5. Evaluaciones económicas
6. El valor clínico del producto
7. Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS)
8. La demostración de valor del producto al sistema sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL DOSSIER DE VALOR NACIONAL

1. Conceptos
2. Contenidos del dossier
3. Adaptación del dossier a las diferentes Comunidades Autónomas
4. Herramientas para incorporar las preferencias de los pacientes

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EARLY MARKET ACCESS

1. Fundamentos
2. Elaboración del market Access landscape
3. Programa de Desarrollo Clínico
4. Escenarios de precios y acceso
5. Payer Value Proposition

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DEL MARKET ACCESS

1. Gestión en atención primaria
2. Fase de prelanzamiento
3. Gestión de acceso a nivel regional
4. Uso de medicamentos
5. Acceso al mercado de medicamentos hospitalario
6. Gestión y estrategia de farmacia hospitalaria
7. Medicamentos de uso hospitalario
8. Criterios y clasificación de medicamentos
9. Gestión market Access en enfermedades raras
10. Gestión market Access en vacunas
11. Market Access en autocuidado

12. Gestión market Access en tecnologías sanitarias

UNIDAD DIDÁCTICA 12. GESTIÓN ESTRATÉGICA

1. Objetivos, segmentación y estrategias de acceso
2. KPI's para market Access
3. El rol del paciente dentro del plan de Relaciones Institucionales
4. Gestión del producto en pacientes crónicos
5. Modelos de compra
6. Partners y acuerdos según gestión de pacientes
7. La sociedad científica y el plan de acceso
8. El lobby en España frente a Europa y Estados Unidos

UNIDAD DIDÁCTICA 13. FINANCIACIÓN Y COMPRA DE MEDICAMENTOS

1. Esquemas de financiación tradicionales frente a nuevos esquemas
2. ARC y tipos de vinculación
3. Utilidad de los ARC
4. Guías de aplicación de ARC
5. Criterios de decisión para la aplicación de esquemas de pago

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

Ver en la web

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



 inesalud

 By
EDUCA EDTECH
Group