Medical Science Liaison:

Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

Percorso Formativo Online di 6 week end

Sconto Early Bird di 505 €
per iscrizioni entro il 10/09/2020

CORSO DI ALTA SPECIALIZZAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE TECNICO-SCIENTIFICHE PECULIARI DEL **MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)**

Online

25 settembre – 28 novembre 2020

Lingua del corso: italiano

*Con la tua partecipazione sostieni il Progetto **"Il Vaso di Fiori"***

Per info contattare: (+39) 035.515684 | segreteria@LSacademy.it www.LSacademy.com

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

Introduzione e obiettivi del corso

La continua evoluzione degli scenari scientifici e sanitari richiede all'industria farmaceutica e dei dispositivi medici una notevole evoluzione dei processi, dell'organizzazione e dei ruoli aziendali. Uno dei ruoli più interessati da questa trasformazione e più ricercati dalle aziende è quello del Medical Science Liaison (MSL).

Il ruolo di MSL è fondamentale per il successo di un'azienda: si occupa di tutto il ciclo di vita di un prodotto e ne garantisce l'utilizzo efficace; interviene in numerose attività comprese quelle di ricerca clinica, di comprensione, interpretazione e generazione di letteratura scientifica, ricerche di mercato e formazione di medici e degli informatori scientifici del farmaco.

"Oggi l'MSL è evoluto in un ruolo globale, complesso, interattivo, mirato, altamente strategico, innovativo [...] Oggi l'MSL è un professionista dislocato sul territorio la cui responsabilità principale è quella di promuovere rapporti di collaborazione tra pari con gli Opinion Leader fornendo supporto medico e scientifico e quindi di facilitare lo scambio di informazioni scientifiche imparziale tra la comunità medica e la società farmaceutica"[1].

Proprio per questi motivi la richiesta di MSL sta avendo una crescita esponenziale, soprattutto in questo ultimo periodo, ed è facile prevedere che nei prossimi anni la sua funzione evolverà in quella di un vero e proprio manager medico e scientifico regionale.

La figura del MSL ad oggi deve avere una valida preparazione scientifica, oltre che essere un profilo tanto qualificato da garantire un confronto paritario con gli opinion leader. È pertanto indispensabile e imprescindibile per il MSL sviluppare sia competenze tecniche che capacità gestionali, come quelle di negoziazione, consulenza e project management.

Grazie al contributo di docenti con consolidata esperienza sul campo e alla metodologia didattica interattiva, il corso di specializzazione per MSL è un percorso pratico ed accattivante per capire come stiano cambiando le professioni del mondo farmaceutico e dei dispositivi medici e comprendere le mille sfaccettature del ruolo del MSL. Un ruolo relativamente nuovo, poliedrico e complesso, una figura fondamentale di collegamento tra azienda, ospedali e centri di ricerca.

Destinatari

Il corso di alta specializzazione si rivolge a:

- **Giovani MSL** che vogliono ampliare competenze specifiche del ruolo.
- **Laureati** in **materie scientifiche** a indirizzo **medico, biologico** e **farmaceutico** che abbiano interesse ad intraprendere l'attività di MSL.

Il corso di alta specializzazione è rivolto anche a Medical Science Liaison che, pur ricoprendo da tempo la posizione, vogliono confrontarsi su alcuni aspetti partecipando a specifici moduli.

1. Bodini R., Rizzi A., Recchia G., *Industria del Farmaco e MSL. Esiste una discussione scientifica non promozionale?*, in "Tendenze *nuove*", numero 2/2016, luglio-dicembre, Fondazione SmithKline, p. 45.

Aggiornato 08.09.2020

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

Struttura Del Corso

Percorso formativo

L'intero percorso formativo consiste di 11 moduli e viene erogato online nell'arco di 6 week end tra settembre e novembre 2020. Il formato part-time consente l'alternanza di lezioni online con l'attività lavorativa permettendo di mettere subito in pratica le informazioni apprese durante le lezioni in modo da generare un beneficio immediato e concreto anche per le aziende di appartenenza. Gli incontri si tengono il pomeriggio del venerdì ed il sabato, tutta la giornata, per un totale di 70 ore di formazione, come da **Riassunto informazioni percorso formativo (Pag. 9).**

Con una partecipazione alle lezioni di almeno l'80% della durata totale, verrà rilasciato un attestato di partecipazione al percorso di alta specializzazione online.

Singoli Moduli

Solamente per chi svolge già da qualche tempo il ruolo di MSL, è possibile partecipare a singoli moduli.

Al fine di garantire l'elevato livello del corso, la partecipazione ai singoli moduli è subordinata a uno screening della candidatura da parte del comitato scientifico.

Per accedervi è necessario compilare la **"Domanda di ammissione ai singoli moduli" (Pag. 11).**

Programma

WEEK END 1 | 25-26 SETTEMBRE

MODULO 1 | METODOLOGIA DI RICERCA CLINICA

A cura di

Manuela Matasconi, *MSL Manager Lung Cancer - AstraZeneca*

Francesca Sacchi, *Project Leader and CRA - Medi Service*

Manuela Matasconi

Francesca Sacchi

- Fasi della sperimentazione clinica
- Conduzione di uno studio in Good Clinical Practices (GCP) e cenni sul quadro normativo italiano
- Le figure coinvolte: Comitati Etici, Promotore, CRO, Monitor, Centro sperimentale, Auditor
- Pianificazione di uno studio clinico
- Expanded Access Program e uso compassionevole (cenni)
- Il potenziale ruolo del MSL nella attività di ricerca clinica

Aggiornato 08.09.2020

MODULO 2 | RICERCA CLINICA OSSERVAZIONALE

A cura di

Stefano Viaggi, *Opis*

Stefano Viaggi

- Lo scenario attuale della Real World Evidence
- La metodologia di ricerca osservazionale
- Disegni di studio e progetti di ricerca osservazionale
- L'impatto delle nuove tecnologie
- Il ruolo del MSL nella generazione di Real World Evidence

MODULO 3 | PIANIFICARE E COMPRENDERE UNO STUDIO: QUALI STRUMENTI STATISTICI?

A cura di

Giovanni Goisis, *Principal Biostatistician - CROS NT*

Giovanni Goisis

- Disegni sperimentali
- Randomizzazione e Blinding
- Endpoints
- Statistica descrittiva
- Statistica inferenziale
- Dimensione del campione
- Popolazioni di analisi

Durante la sessione ci saranno due momenti di interazione in cui verranno analizzati un protocollo di studio e un articolo scientifico per fissare con degli esempi i concetti appresi durante la parte teorica.

Aggiornato 08.09.2020

WEEK END 2 | 02-03 OTTOBRE

MODULO 4 | COME GESTIRE LA RICHIESTA DI SUPPORTO PER STUDI SPONTANEI DA PARTE DI OPINION LEADERS/RICERCATORI

A cura di

Andrea Rossi, *Freelance International Scientific Communicator*

Andrea Rossi

- Gli studi pre-clinici
- La legislazione degli studi clinici
- Il protocollo di studio
- Il reperimento della letteratura
- L'identificazione dei referenti aziendali e non
- Valutazione delle risorse, dei tempi e del ROI (Ritorno di Investimento)
- Workshop: simulazione di gestione di richieste di supporto

MODULO 5 | LETTERATURA SCIENTIFICA E DIVULGAZIONE DEI RISULTATI DI UNO STUDIO

A cura di

Andrea Rossi, *Freelance International Scientific Communicator*

Andrea Rossi

- L'uso delle pubblicazioni come evidenza
- Dal disegno della ricerca alla divulgazione dei risultati
- L'ambiente della comunicazione scientifica: pubblicazioni, registri e banche dati
- L'interpretazione e comunicazione dei dati scientifici
- Workshop: preparazione di un abstract e presentazione

Aggiornato 08.09.2020

WEEK END 3 | 16-17 OTTOBRE

MODULO 6 | LA PROMOZIONE DEI MEDICINALI E L'ATTIVITÀ MEDICA SUL TERRITORIO IN AMBITO FARMACEUTICO

A cura di

Andrea Mazza, *Legal Business Associate - Roche*

Andrea Mazza

- Decreto legislativo 219
- Il ruolo del ISF
- Il ruolo del MSL

MODULO 7 | MARKET ACCESS

A cura di

Andrea Pitrelli, *Market Access & Government Affairs Lead - Shionogi*

Andrea Pitrelli

- Contesto e scenario di riferimento in Sanità
- Procedure autorizzative per l'inserimento in commercio di un farmaco (UE – AIFA)
- Il Market Access e le sue regole/Attori chiave
- Dinamiche d'accesso Regionale: alcuni esempi (Top down vs Bottom up)
- Strumenti di Clinical Governance: l'Health Tecnology Assessment (cenni)
- Il contributo collaborativo e cross-funzionale del MSL all'attività di Market Access

Aggiornato 08.09.2020

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

WEEK END 4 | 30-31 OTTOBRE

MODULO 8 | LA PRESENTAZIONE DEI DATI SCIENTIFICI

A cura di

Andrea Rossi, *Freelance International Scientific Communicator*

Andrea Rossi

- Le basi della ricerca scientifica
- Le basi della comunicazione
- La comunicazione medico-scientifica in pubblico
- Workshop: l'ascolto attivo
- Powerpoint: cos'è e come utilizzarlo per preparare una presentazione efficace
- Workshop: preparazione di diapositive e presentazione utilizzando dati che serviranno nell'attività lavorativa del partecipante e presentazione

WEEK END 5 | 13-14 NOVEMBRE

MODULO 9 | LA RELAZIONE PROFESSIONALE: LE BASI DELLA COMUNICAZIONE, CONSULENZA E NEGOZIAZIONE

A cura di

Massimiliano Greco, *Consulente Marketing Pharma*

Massimiliano Greco

- Lo stile professionale
  - Comunicazione formale e informale
  - Credibilità e fiducia
  - Pianificazione e approccio pro-attivo
  - Pianificare e condurre colloqui efficaci
- L'approccio consulenziale
  - Chiarire interessi e aspettative
  - Individuare le priorità per offrire un valore percepito
- Negoziazione e consulenza
  - Quando è utile negoziare
  - Come mediare gli interessi tra posizioni divergenti

Aggiornato 08.09.2020

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

WEEK END 6 | 27-28 NOVEMBRE

MODULO 10 | COME SI MISURA IL SUCCESSO DI UN MSL O DI UN TEAM DI MSL

A cura di

Manuela Matasconi, *MSL Manager Lung Cancer – AstraZeneca*

Con l'intervento di **Giovanna Hofmann,** *MSL Manager Haematology – AstraZeneca*

- Attività tipiche di un MSL
- Quali sono le "soft skills" indispensabili per un MSL
- Clienti interni e clienti esterni del MSL
- Quali sono i KPI

Manuela Matasconi

Giovanna Hofmann

MODULO 11 | COS'È E COSA FA UN MSL? MEDICAL PLAN E RACCONTI DAL TERRITORIO

A cura di

Manuela Matasconi, *MSL Manager Lung Cancer – AstraZeneca*

Con l'intervento di **Barbara Valzasina,** *Medical Manager Rare Diseases - Akcea Therapeutics*

- Creazione di un Medical Plan annuale
- La specificità di MSL Plan
- Preparazione di un KOLs Plan

Manuela Matasconi

Barbara Valzasina

Alla fine del corso il partecipante sarà in grado di:

- Analizzare criticamente il **valore aggiunto** fornito da un MSL
- Diventare il **riferimento scientifico** privilegiato nell'ambito assegnato
- Comunicare i **dati scientifici** appropriatamente
- **Gestire la relazione** con i professionisti del settore sanitario in modo professionale

Aggiornato 08.09.2020

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

Riassunto informazioni percorso formativo e quote di iscrizione

Modulo	Titolo	Data	Orario
1	Metodologia di ricerca clinica	25 settembre	14.00 - 18.00
2	Ricerca Clinica Osservazionale	26 settembre	09.15 - 13.00
3	Pianificare e comprendere uno studio: quali strumenti statistici?	26 settembre	14.00 - 17.30
4	Come gestire la richiesta di supporto per studi spontanei da parte di Opinion Leaders/Ricercatori	02 ottobre	10.30 - 18.00
5	Letteratura scientifica e divulgazione dei risultati di uno studio	03 ottobre	09.15 - 17.30
6	La promozione dei medicinali e l'attività medica sul territorio in ambito farmaceutico	16 ottobre	14.00 - 18.00
7	Market Access	17 ottobre	09.15 - 17.30
8	La presentazione dei dati scientifici	30 ottobre 31 ottobre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
9	La Relazione professionale: le basi della comunicazione, consulenza e negoziazione	13 novembre 14 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
10	Come si misura il successo di un MSL o di un team di MSL	27 novembre	14.00 - 18.00
11	Cos'è e cosa fa un MSL? Medical Plan e Racconti dal territorio	28 novembre	09.15 - 17.30

Quote di iscrizione

- ☐ **SUPER Early Bird:** € 3.280,00 + IVA (entro il 03/09/2020)
- ☐ **Early Bird:** € 3.645,00 + IVA (entro il 10/09/2020)
- ☐ **Ordinaria:** € 4.150,00 + IVA

La quota comprende: Accesso al percorso formativo online, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione.

Il corso è a numero chiuso: massimo 12 partecipanti.

Solo per i **privati** e su richiesta, LS Academy, in accordo con alcune aziende clienti potrà inviare il CV al Responsabile delle risorse umane che valuterà la possibilità di effettuare un colloquio finalizzato ad uno stage/collaborazione.

bluebirdbio

Solo per i privati, su richiesta, è possibile entrare in contatto con le società di recruitment:

PHARMAPOINT RECRUITING PERSONNEL SELECTION AND EXECUTIVE SEARCH

Michael Page

Page Personnel

Aggiornato 08.09.2020

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

Modulo di registrazione al **percorso formativo**

COMPILARE IL PRESENTE MODULO OPPURE EFFETTUARE LA REGISTRAZIONE ED IL PAGAMENTO ON-LINE

Modulo di iscrizione al corso da compilare e rispedire: **(+39) 035.4501262** | **segreteria@LSacademy.it**

Cognome _____ **Nome** _____

Azienda _____ **Qualifica** _____

Indirizzo _____

Città _____ **Cap** _____

Tel. _____ **Fax.** _____

E-mail _____

DATI FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____

Indirizzo _____

Città _____ **Cap** _____

Codice destinatario fattura _____

P. IVA _____ **C.F.** _____

Per info contattare:

Segreteria Organizzativa	**Barbara Rossi**	(+39) 035.515684	barbara.rossi@LSacademy.it
Segreteria Scientifica	**Valeria Quintily**	(+39)329.4683329	valeria.quintily@LSacademy.it

Termini e condizioni

Termini di pagamento Il pagamento della quota di iscrizione è dovuto contestualmente al ricevimento della scheda di registrazione. L'ammissione al corso è confermata unicamente al ricevimento del pagamento. Potranno non essere accettate le iscrizioni ricevute in ritardo oppure oltre il numero massimo consentito dei partecipanti.

Cancellazione L'eventuale disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta ad EasyB entro quattro settimane dall'evento; il rimborso è pari al 50% della quota. Dopo questo termine non verrà emesso nessun rimborso. Cambiamenti nei nominativi dei partecipanti sono gratuiti e da comunicare ad EasyB entro 7 giorni dalla data dell'evento. EasyB si riserva il diritto di posticipare o cancellare un evento, di cambiare la location di un evento o di modificare il panel dei relatori di un evento, di modificarne l'esecuzione da residenziale a webinar. EasyB non è responsabile per qualsiasi perdita o danno risultante da sostituzione, cambiamento, rinvio o cancellazione di un evento per cause al di fuori del proprio controllo, incluso a titolo esemplificativo e non esaustivo, cause di forza maggiore, disastri naturali, sabotaggi, infortuni, vertenze sindacali, atti di terrorismo, guerre, epidemie, pandemie, e/o blocchi dell'autorità (c.d. factum principis).

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un minimo di 8 partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.

Informativa Privacy - Ai sensi dell'art. 13 Reg. UE 27 Aprile 2016 n. 679, La informiamo che EasyB S.r.l., corrente in Alzano Lombardo (BG), via Roma 20 C.F e P.Iva 03633040161, in qualità di titolare del trattamento, tratterà i dati personali da lei volontariamente forniti solo previo consenso e nel rispetto dei principi dettati dal Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali, per la gestione della partecipazione al corso e per l'invio di newsletter, per finalità divulgative. Potrà leggere l'informativa completa, compresi i diritti a lei spettanti e le modalità per l'esercizio degli stessi, cliccando su questo link.

Data _____ **Firma** _____

Bonifico Bancario

Allegare al modulo copia dell'avvenuto pagamento che dovrà essere effettuato a favore di:

EasyB S.r.l. via Roma, 20 - 24022 Alzano Lombardo (BG) **P.IVA** 03633040161

Banco BPM - Filiale di Carobbio degli Angeli

IBAN: IT81 F 05034 53960 000000003450 **SWIFT CODE:** BAPPIT21AY5

Il pagamento può anche essere effettuato con anticipo del 30% al momento della registrazione e il saldo entro l'inizio del corso.

Aggiornato 08.09.2020

Domanda di ammissione **ai singoli moduli**

Per garantire l'omogeneità del livello del corso, la partecipazione ai singoli moduli è subordinata a uno screening della candidatura da parte del comitato scientifico. Per accedere ai moduli è necessario compilare la presente domanda prima di procedere con l'iscrizione. (modulo pagina seguente)

INFORMAZIONI GENERALI

Nome: _____ **Cognome:** _____

Sesso: _____

Data di nascita: _____ **Nato a:** _____

Residente a: _____

Professione: _____ **Azienda:** _____

FORMAZIONE

Diploma di laurea: _____ **Laurea:** _____

Facoltà: _____ **Università:** _____

Anno: _____

CONTATTI

Cellulare: _____ **Email:** _____

MOTIVAZIONI E ASPETTATIVE

Quali sono le motivazioni che ti portano a chiedere la partecipazione al modulo _____ ?

_____

_____

_____

Quali sono le aspettative che hai della partecipazione al modulo _____ ?

_____

_____

_____

ALLEGARE UN CURRICULUM VITAE O UNA BIOGRAFIA

Aggiornato 08.09.2020

Medical Science Liaison:
Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

25 settembre – 28 novembre 2020 - Online

Modulo di registrazione
ai singoli moduli formativi

Da compilare solo alla conferma scritta da parte di **LS Academy** alla **Domanda di ammissione ai moduli.**

Bonifico Bancario

Allegare al modulo copia dell'avvenuto pagamento che dovrà essere effettuato a favore di:

EasyB S.r.l. | via Roma, 20 - 24022 Alzano Lombardo (BG)

P.IVA 03633040161 - Banco BPM - Filiale di Carobbio degli Angeli

IBAN: IT81 F 05034 53960 000000003450 **SWIFT CODE:** BAPPIT21AY5

MODULO	COSTO € (+IVA)	DATA	ORARIO
☐ 1+ 2 + 3	880,00	25 - 26 settembre	14.00 - 18.00 09.15 - 13.00 14.00 - 17.30
4*		02 ottobre	10.30 - 18.00
5*		03 ottobre	09.15 - 17.30
☐ 6	450,00	16 ottobre	14.00 - 18.00
☐ 7	750,00	17 ottobre	09.15 - 17.30
8*		30-31 ottobre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
☐ 9	890,00	13 - 14 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30
☐ 10 +11	890,00	27 - 28 novembre	14.00 - 18.00 09.15 - 17.30

* Se interessato ai moduli dedicati al medical writing/medical reading, consulti il calendario formazione sul sito LSacademy.com o si rivolga alla segreteria.

Modulo di iscrizione al corso da compilare e rispedire: **segreteria@LSacademy.it** | **(+39) 035.515684**

Cognome _____ Nome _____
Azienda _____ Qualifica _____
Indirizzo _____
Città _____ Cap _____
Tel. _____ Fax. _____
E-mail _____

DATI FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____
Indirizzo _____
Città _____ Cap _____
Codice destinatario fattura _____
P. IVA _____ C.F. _____

Termini di pagamento Il pagamento della quota di iscrizione è dovuto contestualmente al ricevimento della scheda di registrazione. L'ammissione al corso è confermata unicamente al ricevimento del pagamento. Potranno non essere accettate le iscrizioni ricevute in ritardo oppure oltre il numero massimo consentito dei partecipanti.

Cancellazione L'eventuale disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta ad EasyB entro quattro settimane dall'evento; il rimborso è pari al 50% della quota. Dopo questo termine non verrà emesso nessun rimborso. Cambiamenti nei nominativi dei partecipanti sono gratuiti e da comunicare ad EasyB entro 7 giorni dalla data dell'evento. EasyB si riserva il diritto di posticipare o cancellare un evento, di cambiare la location di un evento o di modificare il panel dei relatori di un evento, di modificarne l'esecuzione da residenziale a webinar. EasyB non è responsabile per qualsiasi perdita o danno risultante da sostituzione, cambiamento, rinvio o cancellazione di un evento per cause al di fuori del proprio controllo, incluso a titolo esemplificativo e non esaustivo, cause di forza maggiore, disastri naturali, sabotaggi, infortuni, vertenze sindacali, atti di terrorismo, guerre, epidemie, pandemie, e/o blocchi dell'autorità (c.d. factum principis).

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un minimo di 8 partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.

Informativa Privacy - Ai sensi dell'art. 13 Reg. UE 27 Aprile 2016 n. 679, La informiamo che EasyB S.r.l., corrente in Alzano Lombardo (BG), via Roma 20 C.F e P.Iva 03633040161, in qualità di titolare del trattamento, tratterà i dati personali da lei volontariamente forniti solo previo consenso e nel rispetto dei principi dettati dal Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali, per la gestione della partecipazione al corso e per l'invio di newsletter, per finalità divulgative. Potrà leggere l'informativa completa, compresi i diritti a lei spettanti e le modalità per l'esercizio degli stessi, cliccando su questo link.

Aggiornato 08.09.2020

Data _____ Firma _____