



LIFE SCIENCE®  
ACADEMY

# Percorso Formativo - Medical Science Liaison: Prepararsi alle Sfide Future di una Professione Complessa

Corso di alta specializzazione per lo sviluppo delle competenze tecnico-scientifiche peculiari del Medical Science Liaison (MSL)

Tipologia  
Corso online -  
Numero chiuso

Data  
Dal 25 settembre  
al 28 novembre  
2020

Lingua  
  
Italiano

Location  
Online

## INTRODUZIONE

### 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*



+39 035.515684



info@LSacademy.com

www.LSacademy.com

*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.

*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.*

## **PROGRAMMA**

---

### **WEEK END 1: 25-26 settembre**

#### **MODULO 1 | Metodologia di ricerca clinica**

*A cura di Manuela Matasconi, MSL Manager Lung Cancer - AstraZeneca e Francesca Sacchi, Project Leader and CRA - Medi Service*

- 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

#### **MODULO 2 | Ricerca Clinica Osservazionale**

*A cura di Stefano Viaggi - Opis*

- 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*

- 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.

### **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*

- 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*

- 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

### **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*

- 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*

- 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 Technology Assessment (cenni)
- Il contributo collaborativo e cross-funzionale del MSL all'attività di Market Access

## **WEEK END 4: 30-31 ottobre**

### **MODULO 8 | La presentazione dei dati scientifici**

*A cura di Andrea Rossi, Freelance International Scientific Communicator*

- 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*

- 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



## **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

### **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

## **A CHI È RIVOLTO**

---

### **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.

## **TECNICHE DIDATTICHE**

---

### **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.



## 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).

## DOCENTE/I

---



### **Andrea Mazza**

#### **Legal Partner - Roche**

Esperienza nel campo legale con particolare riguardo agli aspetti legati al business farmaceutico.



### **Andrea Pitrelli**

#### **Market Access & Government Affairs Lead - Shionogi**

Nel 2003 si laurea in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche presso l'Università degli Studi della Calabria e nel 2004 frequenta il Master di II Livello in Farmacoeconomia e Farmacoepidemiologia presso la Facoltà di Farmacia dell'Università di Milano. Dal 2005-2014 è Payer & Evidence Solution Manager presso GSK Italia supportando il Market Access in diverse aree terapeutiche (Respiratorio, Urologia, Vaccini, Diabete). Dal 2014-2015 è Patient Access Head per SOBI IT supportando il Market Access per l'Area Emofilia. Dal 2015-2019 è Market Access & Pricing Head GSK Italia responsabile delle procedure di Market Access Nazionale e Regionali a supporto dei nuovi farmaci e vaccini di GSK in Italia e responsabile della procedura di governance sui prezzi di GSK Italia. Dal 2019 ad oggi è Market Access & Government Affairs Head per Shionogi Italia responsabile del Market Access e degli Affari Istituzionali dell'affiliata italiana a supporto del portfolio area Ospedale (terapia del dolore, Antibiotico terapia, Epatologia).



### **Andrea Rossi**

#### **Freelance International Scientific Communicator**

Laureato in Scienze Biologiche all'Università di Firenze, dopo alcuni anni in università, nel 1989 è entrato nella Direzione Medica di Eli Lilly dove ha ricoperto numerosi incarichi per poi passare alla Fresenius Kabi SwissBioSim come Head of Scientific Affairs. Autore di oltre 400 pubblicazioni ed articoli a livello nazionale e internazionale, tra cui più di 60 su riviste peer-reviewed, è anche peer-reviewer di alcune riviste. È membro di organizzazioni scientifiche tra cui l'European Medical Writers Association (EMWA), di cui è stato presidente ed è attualmente workshop leader ed ambassador, e BIAS, nel quale è stato parte del consiglio direttivo. Partecipa come relatore e chairman a numerosi convegni, tra cui EMWA, SSFA e BIAS, oltre a tenere seminari presso le scuole di specializzazione in medicina e nei master organizzati dalle principali Università, centri di ricerca ed alcune società medico-scientifiche.





### **Barbara Valzasina**

#### **Medical Manager Rare Diseases - Akcea Therapeutics**

Barbara ha iniziato la sua carriera nel settore farmaceutico in Schering Plough nell'ambito dell'immunologia, dopo 8 anni trascorsi in ricerche accademiche presso diverse istituzioni in Italia e all'estero durante i quali ha conseguito il dottorato di ricerca in biotecnologie. La sua esperienza nel settore farmaceutico, maturata nell'arco degli ultimi 13 anni nel dipartimento nell'ambito del Medical Affairs, le ha permesso di impegnarsi in molteplici aree terapeutiche tra cui l'oncologia, la reumatologia, la dermatologia e la gastroenterologia. Di recente si è trasferita in una start-up con il ruolo di Medical Manager, responsabile dei progetti a livello nazionale, che comprendono la ricerca clinica, le attività educazionali e i programmi di supporto al paziente nell'area terapeutica delle malattie rare neurologiche.



### **Francesca Sacchi**

#### **Project Leader and CRA - Medi Service**

Francesca Sacchi nata a Milano nel 1973, vive a Bresso in provincia di Milano. Dopo la maturità scientifica conseguita al Liceo Scientifico G. Casiraghi a Cinisello Balsamo (MI), si è laureata in Scienze Biologiche presso l'Università Statale di Milano. Appassionata fin da piccola di natura e animali, ha lavorato prima di laurearsi e per 1 anno dopo la laurea presso il Museo di Storia Naturale di Milano, effettuando attività didattica presso il museo stesso, scuole elementari e medie e parchi naturalistici. Conclusa questa esperienza lavorativa, entra in ambito farmaceutico, iniziando a lavorare nel 2000 presso una CRO di Milano (Hyperphar Research, poi Hyperphar Group). In Hyperphar Research svolge inizialmente attività di CRA (Clinical Research Associate) andando presso i centri sperimentali distribuiti sul territorio nazionale effettuando attività di monitoraggio e poi anche come "CRA manager assistant", fornendo supporto al CRA Manager nella gestione dei centri considerati "più problematici". Dal 2004 lavora in un'altra CRO (Medi Service srl), come Project Leader inizialmente e poi come Clinical Research Manager, gestendo studi clinici e facendo da interfaccia con le Aziende Farmaceutiche, con le Autorità Regolatorie e Comitati Etici, con le Aziende Ospedaliere e con i CRAs che effettuano attività di monitoraggio presso i centri sperimentali. Nel corso della sua carriera lavorativa ha avuto modo di gestire studi clinici di diverse fasi e in differenti aree terapeutiche.



### **Giovanna Hofmann**

#### **MSL Manager Haematology - AstraZeneca**

Giovanna ha conseguito la Laurea in Scienze Biologiche presso l'Università degli Studi di Firenze, un Dottorato di Ricerca in Biologia e Patologia Molecolare e Cellulare presso l'Università degli studi di Padova e un Master in Associato di Ricerca Clinica presso l'Università degli Studi di Firenze.

Si è occupata di ricerca preclinica per 8 anni in ambito accademico, sia in centri di ricerca italiana, sia internazionali (SISSA, University College London).

Dal 2005 lavora nel mondo farmaceutico dove ha ricoperto numerosi ruoli: dopo due brevi esperienze in ambito commerciali (presso Merck Sharp and Dhome e presso UCB Pharma), ha assunto il ruolo di Clinical Research Associate in Eli Lilly e successivamente i ruoli di Medical Science Liaison e Medical Manager in Roche.

Nel 2016 è entrata in AstraZeneca dove ha ricoperto i ruoli di Medical Science Liaison e Medical Advisor ed attualmente è MSL Manager Haematology. È coautrice del testo "MSL istruzioni per l'uso", edito da Gesualdo Edizioni.



### **Giovanni Goisis**

#### **Principal Biostatistician (Director) - Dompé farmaceutici**

Giovanni Goisis è un biostatistico con esperienza decennale presso CRO, industrie farmaceutiche/device ed enti di ricerca. Attualmente lavora presso Dompé farmaceutici nel ruolo di Principal Biostatistician e responsabile dell'unità di biometria. Giovanni si è laureato in Biostatistica e Statistica Sperimentale all'università di Milano Bicocca nel 2006 ma da allora continua ad avere passione per la statistica e le sue applicazioni in ambito clinico.





### **Manuela Matasconi**

#### **European Medical Affairs Leader, Rare Disease - AstraZeneca**

Manuela Matasconi si è laureata in Biologia Molecolare e Genetica presso l'University of East Anglia in Norwich, e dal 2001 al 2006 ha svolto il dottorato di ricerca presso il Dipartimento di Medicina, Endocrinologia e Metabolismo del Karolinska Institute di Stoccolma. È stata Medical Scientific Advisor/Liaison presso UCB-Pharma dal 2006 al 2008 e nel 2008 è diventata il primo MSL Oncologia di Roche Italia. In questa azienda ha ricoperto diversi ruoli tra cui quelli di Medical Liaisons Oncology Team Leader e Medical Manager Oncology. Successivamente ha assunto il ruolo di Medical Advisor/MSL (Hybrid Office & Field Based National Role) Immuno-Oncology e Medical Affairs presso AstraZeneca, oltre ad essere Project Leader in molti progetti trasversali. Ha una solida esperienza nel ruolo ed ha ricoperto il ruolo di MSL Manager Lung Cancer presso AstraZeneca dove ha lavorato attivamente ai due principali Lanci in Oncologia guidando un team di 10 persone. È recentemente passata ad un ruolo global e guida un team Europeo per il lancio di un farmaco per una patologia pediatrica rara. È coautrice del testo "MSL istruzioni per l'uso", edito da Gesualdo Edizioni.



### **Massimiliano Greco**

#### **Consulente Marketing e Comunicazione Pharma**

Massimiliano Greco ha conseguito una laurea specialistica in Chimica presso l'Università degli Studi di Bologna. Dopodiché ha lavorato in ambito farmaceutico per oltre 15 anni, ricoprendo il ruolo di Informatore Scientifico del Farmaco, Medical Liaison e Brand Manager. In area Marketing ha gestito per 10 anni Brand in Aree Terapeutiche quali la Reumatologia, l'Endocrinologia, l'Auxologia ed il Diabete. Attualmente ricopre il ruolo di Consulente Marketing e Comunicazione in ambito Farmaceutico.



### **Stefano Viaggi**

#### **Senior Consultant - CLUELL consulting**

Laureato in Scienze Statistiche all'Università di Padova, con oltre 30 anni di esperienza nel settore farmaceutico e sanitario, nella ricerca clinica sperimentale e osservazionale. Esperto di Real World Evidence, con una passione per l'innovazione e la creatività. Facilitatore scientifico e business coach ispirato agli standard internazionali ICF (International Coach Federation).

## **COSA SAPRAI FARE DOPO IL CORSO**

- 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

## **DURATA E INFORMAZIONI UTILI**

### **WEEK END 1: 25-26 settembre 2020 | h. 14.00-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 1 | Metodologia di ricerca clinica

MODULO 2 | Ricerca Clinica Osservazionale

MODULO 3 | Pianificare e comprendere uno studio: quali strumenti statistici?

### **WEEK END 2: 02-03 ottobre 2020 | h. 10.30-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 4 | Come gestire la richiesta di supporto per studi spontanei da parte di Opinion





Leaders/Ricercatori

MODULO 5 | Letteratura scientifica e divulgazione dei risultati di uno studio

**WEEK END 3: 16-17 ottobre 2020 | h. 14.00-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 6 | La promozione dei medicinali e l'attività medica sul territorio in ambito farmaceutico

MODULO 7 | Market Access

**WEEK END 4: 30-31 ottobre 2020 | h. 14.00-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 8 | La presentazione dei dati scientifici

**WEEK END 5: 13-14 novembre 2020 | h. 14.00-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 9 | La Relazione professionale: le basi della comunicazione, consulenza e negoziazione

**WEEK END 6: 27-28 novembre 2020 | h. 14.00-18.00 e h. 09.15-17.30**

MODULO 10 | Come si misura il successo di un MSL o di un team di MSL

MODULO 11 | Cos'è e cosa fa un MSL? Medical Plan e Racconti dal territorio

Tutti i dettagli utili per il collegamento verranno forniti qualche giorno prima dell'inizio del corso online.

**Il corso è a numero chiuso: massimo 12 partecipanti.**

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

## QUOTE 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.

**PER ISCRIZIONI AL PERCORSO FORMATIVO:**

COMPILARE IL MODULO A PAGINA 10 DELLA BROCHURE OPPURE EFFETTUARE LA REGISTRAZIONE ED IL PAGAMENTO ON-LINE

**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.

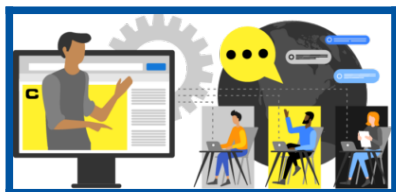
PER ACCEDERE AI MODULI COMPILARE LA DOMANDA DI AMMISSIONE A PAGINA 11 DELLA BROCHURE



PRIMA DI PROCEDERE CON L'ISCRIZIONE (modulo a pagina seguente della brochure).

## SEDE DEL CORSO

---



Il percorso formativo si terrà online sulla piattaforma Zoom. *LS Academy* fornirà il link di accesso alla piattaforma a tutti i partecipanti alcuni giorni prima dell'inizio del corso.



+39 035.515684



info@LSacademy.com

www.LSacademy.com