

PROGRAMA ABERTO DE ESPECIALIZAÇÃO **MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)**

LISBOA - OUTUBRO 2020



Reconhecimentos institucionais



MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)

O Programa Aberto de Especialização em Medical Science Liaison (MSL) procura ir ao encontro das mais recentes necessidades formativas dos profissionais da indústria farmacêutica que, cada vez mais exige um **intercâmbio de nível científico** mais adequado com os líderes de opinião. Razão pela qual, o papel do **MSL tem vindo a emergir na indústria farmacêutica**.

O MSL atua como **consultor científico**, facilitando a colaboração entre os líderes de opinião (KOL's) e a empresa, disponibilizando informação científica aos profissionais de saúde e contribuindo para o envolvimento dos KOL's em redes peer-to-peer de discussão de estratégias terapêuticas, assim como na identificação de oportunidades de investigação clínica.

Não só as grandes companhias farmacêuticas, as empresas de biotecnologia, como também algumas

empresas do sector dos dispositivos médicos e de diagnóstico, se encontram a recrutar MSLs para as atividades de apoio ao pré-lançamento e de gestão do ciclo de vida do medicamento.

Com o **Programa Aberto de Especialização em Medical Science Liaison (MSL)** possibilitamos a **aquisição e aprofundamento de novas competências científicas, técnicas e de comunicação** proporcionando ao participante uma formação completa em todos os aspetos relacionados com o departamento médico (Medical Affairs) cobrindo todas as funções e de forma específica, no trabalho desenvolvido pelas posições de MSL's tanto a nível interno das empresas farmacêuticas, como com os distintos profissionais de saúde e dos administradores de saúde.

OS OBJETIVOS DESTE PROGRAMA SÃO:

Com a finalidade de adquirir a formação necessária exigida pelos distintos laboratórios, durante o Programa abordar-se-á os seguintes aspetos:

- Conhecer as **funções dos departamentos médicos** (Medical Affairs) da indústria farmacêutica.
- **Relação dos Medical Affairs com os departamentos internos** (Vendas, Marketing, Market Access, Government Affairs, etc.) e **com as administrações de saúde**.
- Formação e desenvolvimento das **funções específicas e crescentes dos MSL's**.
- Entender o **papel estratégico de medical affairs e dos MSL's** nas empresas farmacêuticas.
- Desenvolvimento de competências **de comunicação** dos MSL's com as autoridades de saúde e profissionais de saúde, assegurando uma correta comunicação e transmissão da informação.
- **Formação em todos os aspetos/documentos dos fármacos** (dossier de valor terapêutico, fichas técnicas, ensaios clínicos).
- Formação sobre posicionamento dos fármacos desde o ponto de vista clínico. Conhecer e organizar a **gestão de ensaios clínicos e/o estudos post-autorização**.
- **Desenvolvimento profissional** numa área inovadora dentro da indústria farmacêutica.

PARA QUEM?

O Programa Aberto de Especialização em Medical Science Liaison (MSL) está dirigido a:

- Titulados superiores em **ciências da saúde e experimentais** (Biologia, Farmácia, Medicina, Química, Veterinária, etc.) que queiram desenvolver a sua carreira profissional no departamento médico de empresas farmacêuticas e em CRO's (Contract Research Organizations).
- **Profissionais da indústria farmacêutica** que desejem orientar o seu desenvolvimento profissional desde outros departamentos, como os departamentos comerciais e os de investigação clínica CRA's (Contract Research Associates), no departamento médico.

PARA QUÊ?

Este curso está desenhado para **desenvolver o máximo das competências e capacidades profissionais** do participante nas atividades médicas e científicas de departamentos médicos de empresas farmacêuticas e biotecnológicas, de dispositivos médicos e CROs.



ÁREAS FUNCIONAIS

Desta forma, existem diversas áreas funcionais que pode aceder aplicando os conhecimentos adquiridos através deste curso:

- 01 DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES CLÍNICAS: ENSAIOS CLÍNICOS, COORDENAÇÃO DE PROJETOS, BIOMETRIA
- 02 DEPARTAMENTO CIENTÍFICO: FARMACOVIGILANCIA, MEDICAL AFFAIRS, FARMACOECONOMÍA, MEDICAL MARKETING

MODALIDADE E AGENDA



LISBOA

Avenida da República, 24, 1º

Modalidade: presencial, sessões Terças e Quintas Feiras.

Duração: 60h.

Horários: das 18h às 22h.

LISBOA
Início: 27 de Outubro.

PROGRAMA

1. NATIONAL HEALTH SYSTEM, DRUG AUTHORIZATION AND ACCESS

1.1. INFARMED , EMA AND FDA STRUCTURE AND RESPONSIBILITIES

1.2. STRUCTURE OF REGULATORY IN PHARMA INDUSTRY

1.3. MARKET AUTHORIZATION AND MANAGEMENT (STEPS IN DRUG REGISTRATION)

1.4. STRUCTURE OF MARKET ACCESS IN PHARMA INDUSTRY

1.5. ACCESS AND FINANCING DRUGS & INNOVATION IN PORTUGAL

2. SCIENTIFIC FUNDAMENTALS AND CLINICAL TRIALS

2.1. TOXICOLOGY, PHARMAKOCYNETICS AND PHARMAKODYNAMICS

2.2. CLINICAL TRIALS: TYPES AND METHODOLOGY

2.3. OTHER SCIENTIFIC EVIDENCE. REAL WORD DATA, OBSERVATIONAL STUDIES, META-ANALYSIS, INVESTIGATOR SPONSORED STUDIES, AND OTHERS

2.4. PHARMOCOVIGILANCE CONCEPTS AND BASICS

2.5. THE FUTURE OF BIG DATA IN EU & PORTUGAL

2.6. MEDICAL WRITING

2.7. HOW TO INTERPRET PUBLISHED CLINICAL DATA

3. PHARMA INDUSTRY & MEDICAL DEPARTMENT

3.1. ORGANIZATION OF PHARMA INDUSTRY IN PORTUGAL

3.2. ETHICS & COMPLIANCE

3.3. PROMOTION & ADVERTISING, BASIC CONCEPTS

3.4. ROLE OF MEDICAL DEPARTMENT, OBJECTIVES AND STRUCTURE

3.5. MEDICAL AFFAIRS. DIFFERENT ROLES, INTERACTION WITH OTHER DEPARTMENTS, ROLE IN THE CURRENT ERA

3.6. THE MEDICAL PLAN (SWOT, KOL PLANNING, TACTICES, ETC...)

4. OTHER CAPABILITIES RELEVANT FOR MSL ROLE

4.1 BASIC MANAGEMENT SKILLS, THE MARKETING PLAN

4.2. COMMUNICATION & INTERACTIONS

5. MSL IN THE PHARMA INDUSTRY

5.1. HISTORICAL BACKGROUND & EVOLUTION

5.2. WHAT IS THE MSL ROLE AND ITS PURPOSE

5.3. KOLS, KEY STAKEHOLDERS AND INTEGRATION IN THE MEDICAL PLAN

5.4. WHAT ACTIVITIES MSL's ACTUALLY DO

5.5. THE IMPORTANT ROLE OF MSL's IN:

- Deep scientific discussions
- New developments within the r&d pipeline
- Gathering intelligence/insights

5.6. LOOKING FOR RESEARCH OPPORTUNITIES

5.7. KEEPING UP TO DATE WITH THE SCIENCE

5.8. INTERACTION WITH OTHER FUNCTIONS IN THE COMPANY

5.9. KPI's, CRM AND KEY ACCOUNT MANAGEMENT

5.10. MEET AND ASK THE KOL

5.11. LET'S PUT INTO PRACTICE (ROLE PLAY/ WORKSHOP)

5.12. THE ROLE OF PATIENT GROUPS, THEIR NEEDS, X-FUNCTIONAL PLANS

5.13. COMPLIANCE BOUNDARIES IN MSL ACTIVITIES

6. CAREER PLAN. HOW TO PREPARE

6.1. PROPER FORMAT AND WHAT TO INCLUDE IN A CV

6.2. PREPARING FOR INTERVIEWS AND HOW TO ADDRESS LACK OF EXPERIENCE

6.3. HOW TO RESEARCH THE ROLE, COMPANIES AND MAKING THE MOST OF NETWORKING

6.4. LET'S PUT INTO PRACTICE (ROLE PLAY/WORKSHOP)

7. FINAL PRESENTATION OF GROUP WORK

ORADORES

DRA. PAULA SANCHES

GRIFOLS / APREFAR.

DR. PEDRO CARIDADE DE FREITAS APIFARMA.

DRA. HELENA COUTINHO

TAKEDA.

DRA. PAULA MARTINS DE JESUS MSD.

DRA. ANA RITA LIMA

I3S/IPATIMUP.

DRA. MÓNICA VIDAL

BAYER.

DRA. CRISTINA VALENTE

TAKEDA.

DR. CARLOS AMARAL

ASTRAZENECA.

DRA. INÊS NOBRE GUEDES

TAKEDA.

DRA. FILIPA TAVARES

TAKEDA.

DR. LUÍS VELOSO

CIT.

DRA. NEUZA TEIXEIRA

GSK.

INFORMAÇÃO E MATRÍCULA

Para se inscrever neste Programa Aberto de Especialização desenvolvido pelo CESIF, assim como para mais informações sobre o mesmo, poderá entrar em contacto para:

Dra. Telma Carvalho Charrua
Operations Manager - CESIF Portugal
tcc@cesif.pt - www.cesif.pt
+ 351 211 368 572 | 912145991

INSCRIÇÃO

O custo total do programa é de **2.950 €**.

Os **antigos alunos** do CESIF contam com um **desconto de 20%**.

- Documentos e materiais complementares sobre os conteúdos trabalhados em aula
- Documentação dos módulos desenvolvidos

OS PARTICIPANTES RECEBERÃO UM **DIPLOMA DE ASSISTÊNCIA E APROVEITAMENTO** EMITIDO PELO CESIF E UM **CERTIFICADO DE UTILIDADE PROFISSIONAL (DGERT)**.

PAGAMENTO

O pagamento deverá realizar-se na totalidade através de transferência bancária, indicando o nome do participante no comprovativo do mesmo, para o seguinte número de conta:

PT50 0007 0000 0012 02381942 3



O QUE É A EXECUTIVE EDUCATION?

CESIF Executive Education **oferece uma formação altamente especializada** dirigida aos profissionais do sector que desejem **melhorar o seu perfil e desenvolver as suas carreiras** em determinadas áreas de responsabilidade.

Estes programas, **leccionados por profissionais de prestígio reconhecido**, encontram-se em constante atualização para poder oferecer sempre uma formação da máxima qualidade e à altura das necessidades das empresas do sector.

Além disso, a CESIF oferece **Programas de Formação In-Company** totalmente adaptados às necessidades reais das organizações dos sectores farmacêutico, químico, alimentar, biotecnológico e cosmético e, em geral, de todas as empresas relacionadas com o sector da saúde.



LISBOA

Avenida da República, n.º 24, 1.º
+351 211 368 572
lisboa@cesif.pt

MADRID

General Álvarez de Castro, n.º 41
Tel.+34 915 938 308
madrid@cesif.es

BARCELONA

Josep Irla i Bosch, n.º 5-7, 3.ª
+34 932 052 550
barcelona@cesif.es

CONTATOS

Executive Education
admissoes@cesif.pt

cesif.pt

Siga-nos em:

