



MICROCREDENCIAL ACCESO MERCADO SANITARIO.



Objetivos

Los objetivos del curso de Acceso al Mercado Sanitario son **desarrollar competencias y conocimientos clave** para comprender y facilitar la entrada de productos sanitarios al mercado. Esto incluye el análisis de las normativas vigentes, la identificación de barreras de acceso, y el diseño de estrategias efectivas que aseguren la aceptación y adopción de nuevas tecnologías en el sector salud.



Dominar el acceso estratégico de fármacos y tecnología sanitaria.



Optimizar la fijación de precios y financiación en el SNS.



Estructurar equipos de *Market Access* altamente competitivos.



Impulsar la **colaboración público-privada** mediante soluciones tecnológicas.





Dirigido a



- Profesionales al servicio del sector sanitario, tanto público como privado.
- Personas relacionadas con procesos de contratación pública sanitaria (gestores de compra, tender managers, etc.).
- Gestores sanitarios en proceso de profesionalización.

Nuestro cláustro está formado por docentes con un perfil de excelencia en el que se conjuga un alto grado de conocimiento, con una amplia experiencia profesional en la industria, con **un enfoque muy especializado, solvente y con alto componente aplicativo.**

Claustro





1

BLOQUE I: EL ACCESO AL MERCADO COMO FACTOR CLAVE EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN. UNA VISIÓN DE CONJUNTO.

2

BLOQUE II: CLAVES EN EL ACCESO AL MERCADO DE TECNOLOGÍA SANITARIA.

3

BLOQUE III: ACCESO AL MERCADO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA.

4

BLOQUE IV: ACCESO AL MERCADO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS ORGANIZACIONES SANITARIAS.

5

BLOQUE V: EL SECTOR FARMACÉUTICO Y SUS RELACIONES CON EL SNS: FINANCIACIÓN, FIJACIÓN DE PRECIOS Y ADQUISICIÓN DE FÁRMACOS.

6

BLOQUE VI: LA TOMA DE DECISIONES DE FINANCIACIÓN: EL ANÁLISIS DE DECISIÓN MULTICRITERIO EN EL ACCESO AL MERCADO DE TERAPIAS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS.

7

BLOQUE VII: EL PAPEL DE LOS PACIENTES EN EL ACCESO AL MERCADO DE TERAPIAS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS.

8

BLOQUE VIII: CONFIGURACIÓN DE LOS EQUIPOS DE ACCESO AL MERCADO POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR.

9

BLOQUE IX: ACCESO AL MERCADO DE LAS TECNOLOGÍAS Y TERAPIAS INNOVADORAS DE ALTO IMPACTO PRESUPUESTARIO (TAIP Y MAIP).

10

BLOQUE X: LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA Y EL PARTENARIADO.

11

BLOQUE XI: INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) PARA LA MEJORA DEL ACCESO. EL MODELO EBIV.





Modalidad

125 horas
académicas

5 ECTS

- **Modalidad semipresencial**, que incluye nuestro campus virtual, complementado con 4 masterclass en vivo (streaming).
- Interacción con profesores y tutores.
- Titulación otorgada por Lentisco y Sedisa



Calendario

Dispones de 4 meses desde la matriculación para completar el curso a tu propio ritmo, sin fechas de entrega fijas.

Solicita información

Contacta con la Escuela Lentisco o Sedisa para conocer el calendario, el proceso de admisión y las **condiciones del programa**.





Escuela Lentisco



918 216 283 / 622 41 65 13



www.lentisco.es



[LENTISCO](https://www.linkedin.com/company/lentisco)



escuelalentisco.com

Área Formación Sedisa



914 169 280 · 690 812 944



formacion@sedisa.net



www.sedisa.net

CON LA COLABORACIÓN DE:

