



PROFILO DEL CORSO

Il master trasferirà le skills di base per comprendere il funzionamento generale di un'azienda sanitaria, dalla creazione di una strategia alla scelta di un modello di business, passando per l'analisi della performance finanziaria e i meccanismi di creazione del valore. Il programma fornirà dunque una chiave di lettura della realtà economica e dell'architettura del sistema sanitario all'interno del quale operano gli attori della filiera della salute.

DESTINATARI E REQUISITI DI AMMISSIONE

Il master è rivolto ai laureati in tutte le discipline. Costituiscono titolo preferenziale una buona conoscenza della lingua inglese e il possesso di competenze informatiche.

DURATA DEL CORSO

Il master ha durata di **1500 ore** di impegno complessivo per il corsista, corrispondenti a **60 CFU** (Crediti Formativi Universitari), così ripartite:

- 250 ore di didattica frontale
- 100 ore di esercitazioni pratiche
- 500 ore Tirocinio curriculare
- 400 ore di studio individuale
- 250 ore di Project Work e prova finale

SEDE DEL MASTER

La sede didattica del Master sarà presso le aule dell'Università degli studi di Bari.

ISCRIZIONE E REQUISITI

La quota di iscrizione del Master è di **€ 7.500**. Essa è **finanziabile fino al 100%** dalla Misura Regionale Pass Laureati. I requisiti per la partecipazione sono:

- **Residenza in Puglia**
- **Laurea**
- **Valore Isee tra 0 e € 35.000**



NRS STUDIO CONSULENZA
CENTRO DI FORMAZIONE E CONSULENZA AZIENDALE

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Dott.ssa Anna Scarangella
T. +39 379 144 2704
nrs.studioconsulenza@gmail.com



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO**



MANAGEMENT DEL SETTORE SOCIOSANITARIO

irsem
analisi e innovazione

irseo
ISTITUTO DI RICERCA DEI
SISTEMI EDUCATIVI E DELL'ORIENTAMENTO

**CONSORZIO
METROPOLIS**

PIANO DIDATTICO

1° MODULO

- L'architettura e l'organizzazione del sistema sanitario Italiano pubblico e privato
- La valutazione delle performance dei sistemi sanitari regionali e introduzione ai LEA
- I piani di rientro del disavanzo sanitario
- I ruoli e il rapporto tra Stato e Regioni: punti di forza e criticità dell'emergenza COVID-19
- Il finanziamento del SSN
- L'incidenza sul funzionamento del SSN e la riforma della Pubblica Amministrazione

2° MODULO

- La riorganizzazione dell'assistenza territoriale
- Il concetto della "sanità integrativa" e la crescente importanza "secondo pilastro"
- Le assicurazioni come nuovo stakeholder della salute
- La trasformazione dei modelli di cure: verso una strategia Value based Healthcare
- Comparazione con i sistemi nazionali internazionali
- La farmacia: il DDL concorrenza, il cambiamento in atto della farmacia. Dalla vendita del farmaco al centro di servizi e di benessere

3° MODULO

- Il ruolo della medicina predittiva
- I nuovi modelli assicurativi
- Mobile health, le app, gli smartphone usati per la cura
- La rivoluzione del CRM in Sanità: come intercettare e fidelizzare il paziente
- Sistemi informativi sanitari e E-health: innovazione e digitalizzazione della sanità
- Customer experience e design per la sanità
- Nuovi modelli di cura e nuovi servizi: dalla salute al benessere
- Lo sviluppo di sistemi di Big Data e Analytics e di Business Intelligence
- Metriche e principi della green chemistry
- Tecnologie e sostenibilità nei processi chimico-far-

maceutici

- Gestione dei rifiuti

3° MODULO (BIS)

- Patient Support Program: il paziente al centro dei nuovi modelli gestionali
- Value based medicine: la nuova gestione del processo di cura
- Il nuovo approccio multidisciplinare: pazienti al centro e impatti sui processi
- L'invecchiamento della popolazione e la prevenzione
- Forte variabilità nell'accesso alle cure tra regioni
- L'invecchiamento e la cronicità della popolazione
- Elaborazione di progetti a favore delle nuove cure del paziente

4° MODULO (BIS)

- Le dinamiche dell'industria e l'accesso al mercato ► dei nuovi farmaci
- I processi organizzativi e la catena del valore: dalla produzione, agli approvvigionamenti, alla logistica distributiva
- Ruoli e attività delle principali funzioni: R&D, Business Development & Licensing, Regulatory

Affairs, Marketing & Sales, Medical Affairs, Comunicazione

- Le diverse tipologie di prodotti farmaceutici
- Il ciclo della vita del prodotto: lancio e piano di gestione
- La promozione digitale
- Dinamiche di accesso regionale e locale: pianificazione e azione sul campo

5° MODULO

- Organizzazione e processi aziendali
- Gestione finanziarie e amministrativa
- Il marketing e la comunicazione 4.0 nelle strutture sanitarie
- La clinical governance e il risk management
- Il retail sanitario: management, gestione e organizzazione aziendale
- La gestione delle risorse umane
- La gestione degli acquisti e degli appalti nella sanità pubblica e privata

6° MODULO

- Innovazione e nuove tecnologie
- Il trend di investimento nel settore biomedicale e biotecnologico
- L'impatto economico dell'innovazione sulla spesa pubblica
- La valutazione dell'innovazione: l'Health Technology Assessment (HTA) e il Business Impact (B.I.)

PROFILO PROFESSIONALE

Le competenze acquisite nel corso del Master permettono in particolare l'inserimento nelle seguenti strutture e funzioni: Aziende farmaceutiche e del settore biomedicale (Marketing, Market Access, Comunicazione, Affari Regolatori, Direzione medica, Gestione degli studi clinici, Finance e Operations); Settore sanitario: aziende sanitarie pubbliche e private, policlinici e IRCCS, case di cura, residenze sanitarie, centri polispecialistici (Gestione operativa, Amministrazione, Finanza e Controllo, Risorse umane, Acquisti, Appalti e Gare, Grant Office e Management della ricerca, Ufficio legale e Privacy, Data Management, Risk Management); Società di consulenza direzionale e di organizzazione, Agenzie di comunicazione e società che svolgono ricerche di mercato operanti nel settore farmaceutico.

Il professionista in uscita sarà capace di operare all'interno delle funzioni strategiche di aziende farmaceutiche e del settore biomedicale, aziende sanitarie pubbliche e private, società di consulenza direzionale, agenzie di comunicazione, società che svolgono ricerche di mercato operanti nel settore farmaceutico, grazie all'acquisizione di strumenti e competenze tecniche, gestionali e mana-