

# PROGRAMA ABERTO DE ESPECIALIZAÇÃO **FARMACOECONOMIA E ACESSO AO MERCADO**

**Market Access & Field Market Access Management**



**DATA: De Abril a Junho de 2019**

**60h Horas Letivas: 18h00 - 22h00**

**SEDE: Lisboa**



### Definição, Enquadramento e Objetivos

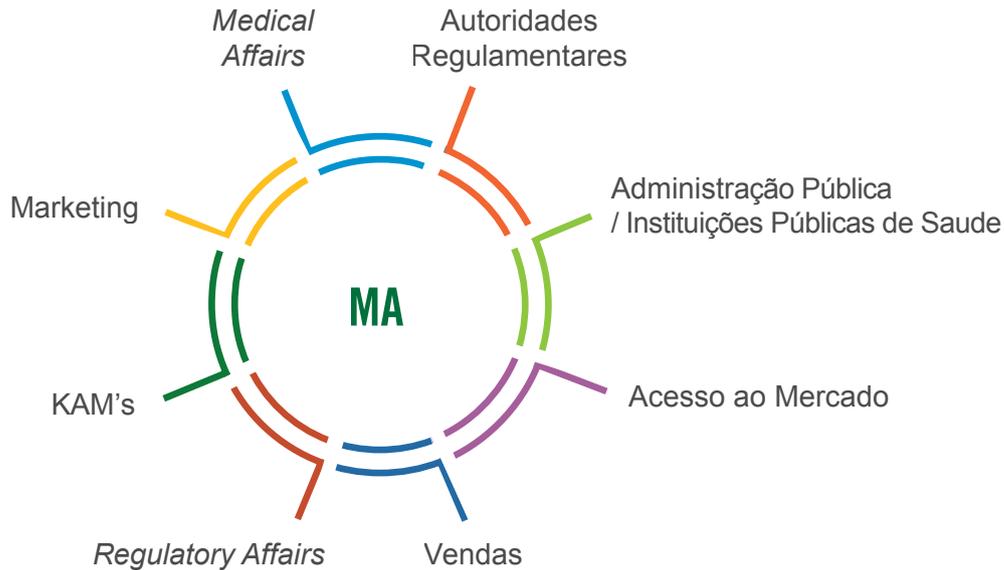
O Objetivo do Programa é proporcionar uma formação sólida sobre avaliação económica de tecnologias de saúde e acesso ao mercado, na área dos medicamentos e dos produtos de saúde, por forma a:

- Conhecer o Sistema de Saúde Português e a sua evolução, desde a sua conceção até à sua atual estrutura e organização.
- Conhecer os distintos Modelos de Financiamento dos cuidados de saúde, por forma a ajudar a compreender os motivos das decisões no âmbito do acesso às tecnologias de saúde.
- Saber identificar a importância e influência crescente das Administrações das Instituições Saúde e de outros decisores-chave ao nível do Sistema de Saúde, assim como a necessidade de consolidar relações de sucesso com as Autoridades do Sistema de Saúde e do Serviço Nacional de Saúde.
- Conhecer e segmentar de forma prática os “financiadores” para saber qual o papel que ocupam nos processos de decisão, quais as suas reais necessidades e o porquê de determinadas decisões que tomam.
- Dominar as bases que fundamentam os projetos de maiores necessidades e impacto por parte dos prestadores de cuidados de saúde.
- Entender o papel que tem a Indústria Farmacêutica no atual contexto, complexo e de mudança e saber como responder às necessidades e exigências das Autoridades do Sistema de Saúde e dos Agentes Reguladores que a constituem.
- Criar e desenvolver planos de “Acesso ao Mercado” segundo o tipo de produto, conforme o contexto existente e as necessidades identificadas.
- Conhecer de forma muito prática as ferramentas necessárias para demonstrar o valor de uma nova alternativa terapêutica ou de uma alternativa terapêutica já existente, dentro do Plano de Acesso ao Mercado: redação e revisão de documentos de posicionamento terapêutico, preparação do dossier de valor terapêutico acrescentado (VTA), elaboração de um estudo de avaliação económica, estratégia de abordagem a pagadores/financiadores, etc.
- Identificar e abordar grupos de opinião importantes para o desenvolvimento de um Plano de Acesso de um novo medicamento ou tecnologia de saúde.
- Desenvolver e interpretar análises de avaliação económica e estudos de “Real World Evidence” (RWE), que evidenciem o valor de um medicamento ou de uma tecnologia de saúde.
- Conhecer as ferramentas de apoio à comunicação de valor na área de acesso ao mercado, junto dos principais decisores institucionais.
- Dominar os princípios de negociação em saúde, independentemente do nível de negociação.
- Melhorar as competências profissionais mais importantes para desenvolvimento com êxito de uma função de Acesso ao Mercado, seja ela de *customer facing* ou *office*.



### Dirigido a:

Profissionais do Sector da Saúde que desejem especializar-se e/ou ampliar os seus conhecimentos nesta área funcional, na área do medicamento e das tecnologias de saúde.



### Calendário e Horários

O programa tem um total de **60h** e desenrola-se nos meses de **Abril, Maio e Junho**, às **3<sup>as</sup>** e **5<sup>as</sup>** feiras, das **18h-22h**.

### ORADORES

**Prof. Dr. Alexandre Nunes** – ISCSP.

**Prof. Dr. Paulo Boto** – ENSP.

**Dr. Luis Rocha** – Novartis.

**Dr. José Carlos Pereira** – Centro Hospitalar do Oeste.

**Dra. Nadine Ribeiro** – Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo - ARSLVT.

**Dra. Vanessa Paulino** – Centro Hospitalar do Barreiro-Montijo - CHBM.

**Prof. Dra. Cláudia Furtado** – INFARMED.

**Mestre Miguel Papança** – Gilead Sciences.

**Dr. Miguel Lopes** – Associação Portuguesa de Administradores Hospitalares - APAH.

**Dr. Pedro Rodrigues** – Managing Partner Collaborating Consulting.

**Dr. Vasco Conde** – NovoNordisk.

**Prof. Dra. Filipa Aragão** – INCA - INCRemental Action consulting, Lda & MAPLE HEALTH GROUP.

**Prof. Dra. Teresa Magalhães** – ENSP e Hospital da Cruz Vermelha Portuguesa.

**Dra. Helena Freitas** – Sanofi.



## Programa Geral

### 1. O SISTEMA DE SAÚDE PORTUGUÊS

**PROFESSOR: Prof. Dr. Alexandre Nunes (ISCSP).**

- 1.1. Conceitos de sistema e de serviço (nacional) de saúde (SNS)
- 1.2. De onde vimos, onde estamos e para onde caminhamos.
- 1.3. O Serviço Nacional de Saúde Português

**PROFESSOR: Prof. Dr. Paulo Boto (ENSP).**

- 1.4. Diferentes modelos de contratualização, financiamento e prestação de serviços
- 1.5. Modelos de colaboração público-privado
- 1.6. O panorama da saúde pública
- 1.7. O setor privado da saúde
- 1.8. O setor social da saúde

### 2. OS “STAKEHOLDERS” DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

**PROFESSOR: Dr. Luis Rocha (Novartis).**

- 2.1. Distribuição dos *stakeholders* da saúde de acordo com a sua abrangência geográfica: nacional, regional e local
- 2.2. Como definir: decisores, influenciadores e prescritores/utilizadores
- 2.3. Quem são os: financiadores, pagadores e prestadores, no sistema de saúde português
- 2.4. Mapa da rede de acesso na saúde (àrea do medicamento)
- 2.5. Segmentação, targeting e posicionamento na área do acesso ao medicamento
- 2.6. *Stakeholders* management
- 2.7. Estratégias de comunicação na área do acesso ao medicamento
- 2.8. As ferramentas mais comuns para comunicar com os diferentes *stakeholders*

### 3. PROCESSOS E FUNÇÕES RELACIONADOS COM ACESSO AO MERCADO, NO ÂMBITO DO MEDICAMENTO

**PROFESSOR: Dr. José Carlos Pereira (Centro Hospitalar do Oeste).**

- 3.1. Os ensaios clínicos e o acesso ao mercado
- 3.2. Programas de Acesso Precoce (PAP)
- 3.3. As agências de avaliação de tecnologias de saúde
- 3.4. Panorama atual e futuro da avaliação das tecnologias de saúde

**PROFESSOR: Dra. Nadine Ribeiro (Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo - ARSLVT).**

- 3.5. As Comissões de Farmácia e Terapêutica (CFT)
- 3.6. Outras comissões de escolha de medicamentos e/ou dispositivos médicos

**PROFESSOR: Dra. Vanessa Paulino (Centro Hospitalar do Barreiro-Montijo - CHBM).**

- 3.7. A função dos Serviços de Aprovisionamento nos hospitais

**PROFESSOR: Prof. Dra. Cláudia Furtado (INFARMED).**

- 3.8. O processo de formulação de preço e de financiamento dos medicamentos e dos dispositivos médicos
- 3.9. Elaboração do dossier de valor
- 3.10. Ferramentas de apoio à demonstração de valor (clínico e económico)
- 3.11. Novas formas e modelos de financiamento
- 3.12. O sistema de preços de referência

**PROFESSOR: Mestre Miguel Papança (Gilead Sciences).**

- 3.13. Negociação
- 3.14. O processo negocial em saúde – área do medicamento e dos dispositivos médicos

**PROFESSOR: Mestre Miguel Papança (Gilead Sciences).**

- 3.15. O modelo de *account management*
- 3.16. O que é / o que faz o *account manager*
- 3.17. Ferramentas de apoio à gestão de contas

**PROFESSOR: Mestre Miguel Papança (Gilead Sciences).**

- 3.18. Parcerias entre diferentes *players* da saúde
- 3.19. Definição, construção e gestão de projetos em saúde

**PROFESSOR: Dr. Miguel Lopes (APAH).**

- 3.20. Gestão de Unidades de Saúde

**PROFESSOR: Dr. Pedro Rodrigues.**

- 3.21. As relações institucionais em saúde

**4. A AVALIAÇÃO ECONÓMICA DE TECNOLOGIAS DE SAÚDE COMO SUPORTE À ESTRATÉGIA DE ACESSO AO MERCADO****PROFESSOR: Dr. Vasco Conde (NovoNordisk).**

- 4.1. Conceito da avaliação económica em saúde
- 4.2. Efetividade, eficácia e eficiência: conceitos
- 4.3. Tipos de avaliação económica:
- 4.4. Análises da disponibilidade para pagar
- 4.5. Fontes de informação – efetividade, recursos de saúde e custos unitários
- 4.6. Análises de sensibilidade: conceitos e tipos
- 4.7. Orientações metodológicas para a elaboração de estudos de avaliação económica
- 4.8. Interpretação de resultados e leitura crítica de uma análise custo-efetividade
- 4.9. As diferentes utilidades de um dossier de valor

**PROFESSOR: Prof. Dra. Filipa Aragão (INCA - INCREMENTAL ACTION CONSULTING, LDA & MAPLE HEALTH GROUP).**

- 4.10. Real World Data e Real World Evidence (RWD e RWE).

**5. BIG DATA****PROFESSOR: Prof. Dra. Teresa Magalhães (ENSP e Hospital da Cruz Vermelha Portuguesa).**

- 5.1. Os diferentes sistemas de informação hospitalares
- 5.2. Principais recolhas e análises de informação a nível hospitalar
- 5.3. Os diferentes sistemas de informação dos cuidados de saúde primários
- 5.4. Principais recolhas e análises de informação ao nível do ambulatório

**PROFESSOR: Dr. Alexandre Nunes (ISCSP).**

- 5.5. Metodologias de avaliação da *performance* das instituições de saúde
- 5.6. Métricas para a avaliação da *performance* das instituições de saúde
- 5.7. Ferramentas de avaliação da *performance* das instituições de saúde

**6. OS DEPARTAMENTOS DE ACESSO AO MERCADO****PROFESSOR: Dra. Helena Freitas (Sanofi).**

- 6.1. Estrutura, papel e funções de um departamento de acesso ao mercado
- 6.2. A integração do departamento de acesso ao mercado numa empresa farmacêutica
- 6.3. Relação com outros departamentos: regulamentar, médico, marketing e vendas



### Inscrição

O custo total do programa é de **2.950 €**.  
Inclui assistência e material didático.

#### MODO DE PAGAMENTO:

- Transferência do valor total para a conta:  
**PT50 0007 0000 0012 02381942 3**  
indicando o nome do participante.
- Antigos alunos desconto de 20 %
- Empresas colaboradoras do CESIF  
desconto de 20 %.



### 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**  
Diretora de Formação

Email: [tcc@cesif.pt](mailto:tcc@cesif.pt)  
Tel.: +351 912 145 991



### Certificação

Os participantes receberão um diploma de presença e aproveitamento emitido pelo CESIF.

Os participantes receberão um certificado de utilidade profissional (DGERT).



### Local de Realização

**CESIF:** Avenida da República, nº 24-1º,  
1050-192 Lisboa.



**cesif.pt**



#### LISBOA

Avenida da República, 24 - 1º,  
1050-192 Lisboa  
Tel.+351 211 368 572

#### MADRID

General Álvarez de Castro, 41,  
28010 Madrid  
Tel.+34 915 938 308

#### BARCELONA

Josep Irla i Bosch, 5-7,  
Plantas Bª y 3ª. 08034 Barcelona  
Tel.+34 932 052 550