

## 8° MASTER

# MANAGEMENT DEL SETTORE SANITÀ, PHARMA E BIOMED

Un percorso distintivo che forma i nuovi manager del settore sanitario, farmaceutico e biomedicale

**MILANO, DAL 13 NOVEMBRE 2017**

### MASTER FULL TIME

*5 mesi (90 giornate di aula e 10 di formazione on line)  
e 4 di stage*

### IN EVIDENZA

- ▲ Sessioni in outdoor presso strutture di eccellenza e project work con prestigiose aziende sanitarie e farmaceutiche
- ▲ La Riforma del Servizio Sanitario Nazionale e i nuovi LEA
- ▲ Innovazione e nuovi modelli di business al servizio del marketing farmaceutico

***I Partner del Master:***



---

***Con il contributo di:***



## INDICE

- 5 ▲ Introduzione
- 6 ▲ 24 ORE Business School ed Eventi
- 8 ▲ Il valore aggiunto del Master Management del settore Sanità, Pharma e Biomed
- 9 ▲ Le caratteristiche dell'ottava edizione
- 11 ▲ Il percorso formativo
- 12 ▲ Il programma
- 16 ▲ Le sessioni outdoor
- 17 ▲ I laboratori e i Project work con le aziende
- 18 ▲ Lo stage: una preziosa opportunità di training on the job
- 19 ▲ Faculty
- 24 ▲ 24ORE CLUB ALUMNI
- 25 ▲ Dicono di noi
- 26 ▲ Informazioni

COMPETENZE / LAVORO / CARRIERA

Il Sole  
24 ORE

Sege del Sole 24 ORE in Milano - Via Monte Rosa 91

## INTRODUZIONE

Se è vero, ed è vero, che sono le grandi idee e le illuminate intuizioni a determinare i cambiamenti, è indubitabile che a dar loro le gambe - a farle marciare e a farle penetrare nel tessuto della società, quindi a farle diventare sostanza e carne viva delle trasformazioni - sono gli uomini chiamati a tutti i livelli di responsabilità ad applicarle e a farle concretamente maturare. E questo vale tanto più in quelle aree della vita e dei bisogni sociali che coinvolgono l'intera popolazione. L'assistenza sanitaria, in questo senso, rappresenta una sfida ineludibile per tutti i decisori politici, e non solo. Perché rappresenta un aspetto decisivo del consenso e del benessere sociale, perché esprime bisogni e aspettative di salute crescenti, perché gli investimenti e tutti i finanziamenti a essa dedicati rappresentano una fetta fondamentale dei bilanci pubblici e, dunque, del contributo che ciascun cittadino è tenuto a destinare in ragione del proprio reddito a favore della solidarietà sociale. È con queste prospettive davanti - future, ma sempre più oggi oggetto di discussione non solo tra i classici "addetti ai lavori" - che il Sole 24 ORE presenta l'ottava edizione del Master, forte di un bagaglio di conoscenze e di esperienze della sua area Formazione e di un panel di esperti e di docenti al massimo livello. Lo facciamo nella consapevolezza che la

sfida del Welfare sanitario futuro - anzi, già di quello presente - la necessità (e l'urgenza) dell'innovazione ma anche del buon uso della tecnologia, la trasparenza, le risposte ai bisogni e alla solidarietà sociale, richiederanno un management nuovo e sempre più preparato, più consapevole dei bilanci finanziari ma anche del bilancio sociale che è sotteso, delle capacità gestionali e organizzative sempre più complesse che richiederà il sistema-salute in qualsiasi forma esso sarà declinato. Un management sempre più autorevole e autonomo, insomma, come leva del cambiamento. Perché solo da capacità e autorevolezza può derivare il massimo grado di autonomia e indipendenza dalla sfera squisitamente politica, senza nulla togliere a chi ha ottenuto il consenso dei cittadini. Tanto più necessarie, queste capacità, quando l'altra sfida che abbiamo davanti è quella della sostenibilità del sistema sanitario, dell'universalità (e delle sue forme) dell'assistenza in tempi di risorse sempre più scarse. E che dunque vano gestite con la massima cura. Pena l'addio a qualsiasi speranza di universalità.

**Roberto Turno**  
*Vice Direttore*  
*Il Sole 24 ORE SANITÀ*

## LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE



**24ORE Business School ed Eventi** ha sviluppato un'offerta formativa sempre più innovativa e differenziata volta a soddisfare, da un lato, le esigenze di formazione di giovani neo laureati o con brevi esperienze di lavoro, e, dall'altro, le necessità di aggiornamento di manager e professionisti di imprese pubbliche e private.

La completezza dell'offerta trova una continua fonte di **innovazione e di aggiornamento** nel quotidiano, nelle riviste specializzate, nei libri e nei prodotti editoriali multimediali. La scelta dei temi attinge dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di 24 ORE Business School ed Eventi a Milano e a Roma.

Un'offerta formativa di valore sui temi di attualità, economia, finanza e management e focalizzata sulle diverse esigenze formative di giovani manager e professionisti.

Il sistema di **prodotti**:

- Annual ed Eventi
  - Conferenze annuali presso la sede del Sole 24 ORE
  - Eventi speciali
  - Roadshow sul territorio
- Master di Specializzazione in formula weekend
- Executive Master
- MBA
- Corsi e Convegni
- E-learning
- Formazione in house personalizzate
- Formazione professionisti
- Corsi serali di lingue

### MASTER CON DIPLOMA

▲ **Master post laurea full time** che prevedono un periodo di stage e sono indirizzati a quanti intendono inserirsi nel mondo del lavoro con un elevato livello di qualificazione e competenza, requisiti oggi indispensabili sia per i giovani laureati sia per i neo inseriti in azienda.

▲ **MBA e Executive Master** strutturati in formula blended, con sessioni in distance learning alternate a

sessioni in aula, per manager e imprenditori che vogliono conciliare carriera e formazione. In particolare l'MBA, realizzato in collaborazione con Altis – Università Cattolica, è un percorso di alta specializzazione sui temi dell'innovazione, internazionalizzazione e imprenditorialità.

▲ **Education Online**, Master interamente online per conseguire il Diploma della Business School del Sole 24 ORE. 90% di lezioni a distanza con esami in presenza per l'ottenimento del Diploma.

### INOLTRE

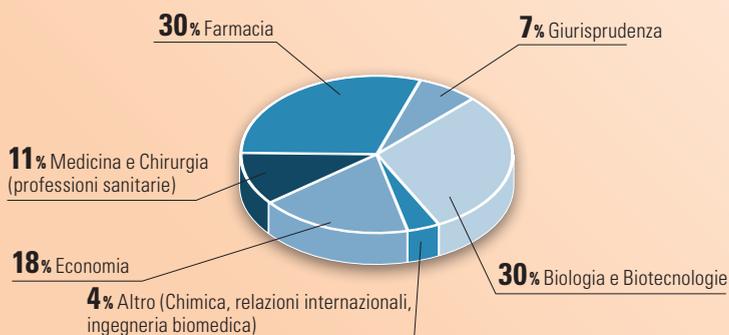
▲ **Formazione Professionisti**, percorsi itineranti accreditati dagli Ordini Professionali in materia fiscale, lavoro e legale su tutto il territorio nazionale.

▲ **English Programs**: percorsi erogati interamente in lingua inglese che si caratterizzano per la faculty internazionale e la multiculturalità dei partecipanti.

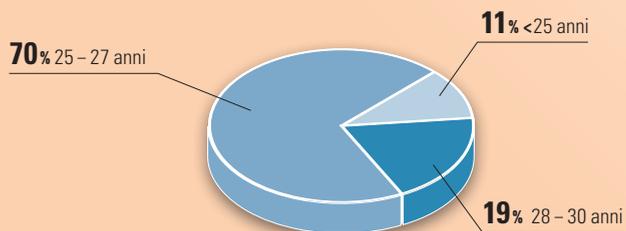


## IL PROFILO DEI PARTECIPANTI ALLA PRECEDENTE EDIZIONE

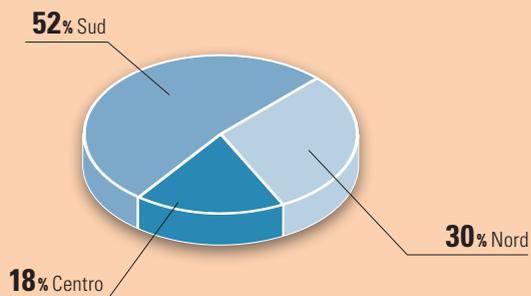
### CURRICULUM SCOLASTICO DEI PARTECIPANTI



### ETÀ DEI PARTECIPANTI



### PROVENIENZA GEOGRAFICA DEI PARTECIPANTI



## I NUMERI DELLA BUSINESS SCHOOL

- ▲ **30** Master full-time
- ▲ **16.000** ore di formazione all'anno
- ▲ oltre **1.700** studenti full tim all'anno
- ▲ **9.400** diplomati ai Master dal 1994 ad oggi
- ▲ **100%** collocati in stage al termine del periodo d'aula
- ▲ **2.500** esperti e docenti coinvolti ogni anno
- ▲ oltre **900** aziende, società di consulenza, banche e studi partner
- ▲ tassi di conferma al termine del periodo di stage superiori al **95%**

## IL VALORE AGGIUNTO DEL MASTER MANAGEMENT DEL SETTORE SANITÀ, PHARMA E BIOMED

Il sistema della salute in Italia si trova oggi ad un punto di svolta, dovendo affrontare importanti sfide quali la nuova Riforma del Sistema Sanitario Nazionale e l'introduzione dei nuovi LEA (Livelli Essenziali di Assistenza).

Nello scenario attuale, il complesso mondo della Sanità - e più in generale il settore health care - richiedono in misura crescente giovani professionisti consapevoli dell'evoluzione verso cui il **"sistema salute"** si sta dirigendo, e interessati ad acquisire le capacità e gli strumenti per **anticipare, gestire e guidare l'innovazione** in atto nel settore.

Il valore del Master risiede nella **multidisciplinarietà del programma formativo**, (dal farmaco alla sanità pubblica e privata, al settore biomedicale), **nella metodologia didattica pragmatica e operativa** - con esercitazioni e business case quotidiani

- **nel coinvolgimento dei manager e dirigenti dei più importanti operatori del settore** health care, nonché nelle numerose **sessioni in outdoor**, che daranno ai partecipanti l'importante opportunità di visitare alcune delle principali strutture, trattando quindi "sul campo" gli argomenti affrontati nel corso del Master.

Forte dell'esperienza in ambito sanitario del Gruppo 24 ORE e del coinvolgimento dei più riconosciuti protagonisti, il Master fornisce ai giovani **una specializzazione mirata verso un settore in rapida crescita**.

L'iniziativa può contare su una formula collaudata, studiata per far incontrare la domanda di specializzazione con la vocazione formativa di un Gruppo Editoriale conosciuto e apprezzato per la qualità e il prestigio dei servizi offerti.

Proprio grazie al patrimonio informativo e alle sinergie esistenti all'interno del Gruppo 24 ORE, i partecipanti potranno beneficiare - oltre alle lezioni in aula - di numerose opportunità di aggiornamento e approfondimento delle tematiche oggetto del Master: numerosi gli interventi, nel corso dei mesi d'aula, dei **giornalisti del Sole 24 ORE** che daranno ai partecipanti l'importante opportunità di un confronto sulle tematiche di più stretta attualità. Si segnala inoltre la possibilità di effettuare **visite presso le redazioni del quotidiano, di Radio 24-Il Sole 24 ORE e presso le rotative**, dove si ha la possibilità di seguire tutto il processo di stampa del quotidiano

## LE CARATTERISTICHE DELL'OTTAVA EDIZIONE

### OBIETTIVI E SBocchi PROFESSIONALI

Il Master vuole fornire ai giovani le **competenze tecniche, gestionali e manageriali innovative e specifiche** per inserirsi con successo all'interno delle organizzazioni private e pubbliche che operano all'interno della "filiera della salute".

Le competenze trasferite nel corso del Master permettono in particolare l'inserimento nelle seguenti strutture:

- ▲ **Settore sanitario:** aziende sanitarie pubbliche e private locali e ospedaliere, policlinici e IRCCS, ospedali, case di cura, residenze sanitarie, centri polispecialistici.
- ▲ **Aziende farmaceutiche e del settore biomedicale**
- ▲ **Società di consulenza direzionale e di organizzazione**
- ▲ **Agenzie di comunicazione e società che svolgono ricerche di mercato operanti nel settore farmaceutico**

### DESTINATARI

Il Master si rivolge a giovani laureati e laureandi, con età inferiore ai 30 anni, in **tutte le discipline**, preferibilmente **tecnico-scientifiche** (medicina, biologia, psicologia, statistica, farmacia e chimica farmaceutica, ingegneria, biotecnologie, scienze infermieristiche e tecnologie sanitarie) o **giuridico-economiche** (economia, giurisprudenza, scienze politiche, ingegneria gestionale) e a **giovani con brevi esperienze nel settore sanitario**.

### DURATA E STRUTTURA

Il Master, a tempo pieno, numero chiuso e frequenza obbligatoria, ha una durata complessiva di **9 mesi**, 5 di formazione e 4 di stage, con inizio il **13 novembre 2017**.

Il percorso formativo si sviluppa in tre fasi:

- ▲ la formazione in aula, 90 giornate (7 ore al giorno)
- ▲ la formazione on line, 10 giornate in auto formazione, complementari e integrate alla formazione in aula. Accedendo tramite password personalizzate alla piattaforma di E-learning del Master, i partecipanti seguiranno alcuni corsi multimediali tenuti dai docenti del Master, accedendo al materiale didattico predisposto a supporto degli stessi.

L'apprendimento in auto formazione sarà verificato in aula attraverso test di valutazione e momenti di confronto con i docenti. In particolare, la formazione on line è prevista per i corsi propedeutici di economia aziendale, marketing e operations, laboratorio manageriale e Public Speaking.

- ▲ L'esperienza sul campo attraverso lo svolgimento di uno stage di 4 mesi, presso aziende sanitarie, società di consulenza, aziende farmaceutiche e del settore biomedicale.

Il superamento di verifiche periodiche e la positiva valutazione da parte delle strutture ospitanti consentirà infine ai partecipanti di ottenere il **Diploma del Master**.

### CORPO DOCENTE

La docenza è affidata a professionisti, manager, consulenti e docenti universitari che con una collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento graduale e completo della materia. Sono gli Esperti che da anni collaborano alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE, nonché esperti formatori di 24 ORE Business School ed Eventi.

## METODOLOGIA DIDATTICA

Un Master che si distingue per la metodologia didattica innovativa, che utilizza un modello di formazione in aula (90 giornate full time) integrato con l'apprendimento a distanza attraverso la piattaforma e-learning all'interno della quale saranno a disposizione di tutti i partecipanti 18 corsi on line (della durata di 2,5 ore ciascuno).

La metodologia didattica utilizzata in aula è fortemente **orientata alla gestione pratica della vita aziendale**.

Gli argomenti affrontati in aula trovano infatti un immediato riscontro nella simulazione dei processi aziendali, attraverso la **discussione di casi, esercitazioni, lavori di gruppo e business game**.

Ogni modulo di studio prevede un **project work** ed esercitazioni finalizzate a ricondurre tutti gli argomenti affrontati ad un'immediata applicazione pratica. Sono previste inoltre **testimonianze**

di protagonisti illustri del settore che portano in aula la concretezza di esempi reali, nonché esperienze di eccellenza. Numerose, infine, le **visite** a primarie strutture sanitarie, alcune delle quali ospiteranno sessioni del Master, dando ai partecipanti l'opportunità di un confronto "sul campo" con i manager del settore.

## MATERIALE DIDATTICO

- ▲ **e-book** editi dal Sole 24 ORE e
- ▲ **dispense** strutturate ad hoc per ciascun modulo di studio con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula
- ▲ **Il Sole 24 ORE**, distribuito quotidianamente, e **Il Sole 24 ORE Sanità** in formato digitale
- ▲ **18 corsi online**

## ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

L'organizzazione didattica prevede:

- ▲ un **comitato scientifico** composto da manager e professionisti del settore che garantisce la qualità dei contenuti del Master;
- ▲ i **coordinatori scientifici** che si alternano per garantire lo sviluppo omogeneo del programma;
- ▲ un **coordinatore didattico** e un **tutor**, che pianificano gli interventi di docenza, valutano gli effetti didattici dell'azione formativa, coordinano le relazioni con le aziende finalizzate alla ricerca stage;
- ▲ una **commissione d'esame** che valuta il percorso formativo di ciascun partecipante attraverso verifiche periodiche, il cui esito positivo permette il conseguimento del Diploma al termine del Master.

## CORSO DI INGLESE INCLUSO NEL PERCORSO FORMATIVO

La conoscenza della lingua inglese è ormai un fattore essenziale e imprescindibile per l'ingresso nel mondo del lavoro e, in particolare, per la successiva crescita professionale. Per questo motivo il Master prevede, all'interno del percorso formativo, un **corso intensivo** di Inglese. Tenuto da docenti madrelingua, il corso si articola in 40 ore erogate in modo differenziato in funzione del livello di conoscenza iniziale.

## SUPPORTI INFORMATICI E WI-FI

Nell'aula del Master e nelle aule di studio è presente il collegamento a Internet ed è inoltre possibile consultare le banche dati on e off line del Sole 24 ORE per effettuare con rapidità e completezza le ricerche necessarie.

È attiva anche una connessione wireless che permetterà ad ogni partecipante di collegarsi ad internet dal proprio PC in modalità WI-FI.

## IL PERCORSO FORMATIVO

90 GIORNATE D'AULA + 10 DI FORMAZIONE ON LINE + I LABORATORI + 80 GIORNATE DI STAGE

### CORSI PROPEDEUTICI: FONDAMENTI DI MANAGEMENT E DI ECONOMIA SANITARIA

- ▲ Elementi di economia politica
- ▲ Elementi di economia aziendale
- ▲ Elementi di economia sanitaria
- ▲ Fondamenti di epidemiologia e Public Health
- ▲ Guida alla terminologia medica e sanitaria italiana e anglosassone
- ▲ Il percorso diagnostico terapeutico e assistenziale

### I MODULI DI STUDIO

#### 1° MODULO

**Economia e struttura del settore health care**

#### 2° MODULO

**Il sistema sanitario: legislazione, assetto e governance**

#### 3° MODULO

**Management e gestione dell'azienda sanitaria**

#### 4° MODULO

**Sanità e territorio: nuovi modelli gestionali**

#### 5° MODULO

**Management e gestione delle aziende farmaceutiche e del settore biomedicale**

### I LABORATORI E LE SESSIONI OPERATIVE

- ▲ Outdoor presso strutture di eccellenza del settore
- ▲ Le professioni nel settore health care: orientamento alla carriera
- ▲ Statistica per l'impresa della salute
- ▲ Laboratorio manageriale
- ▲ Business english
- ▲ Laboratorio di informatica
- ▲ Business Game

### LO STAGE: UNA PREZIOSA OPPORTUNITÀ DI TRAINING ON THE JOB

Completato il percorso formativo in aula e superate le verifiche periodiche, i partecipanti svolgeranno uno stage della durata di 4 mesi presso:

- ▲ Aziende sanitarie locali e ospedaliere, policlinici e IRCCS
- ▲ Ospedali, case di cura, residenze sanitarie, centri polispecialistici
- ▲ Aziende farmaceutiche, fornitori di tecnologie biomediche
- ▲ Società di consulenza
- ▲ Assicurazioni e Broker assicurativi
- ▲ Agenzie di comunicazione e Società che svolgono ricerche di mercato operanti nel settore farmaceutico



## IL PROGRAMMA

### I CORSI PROPEDEUTICI IN AULA – FONDAMENTI DI MANAGEMENT E DI ECONOMIA SANITARIA

#### La sanità e il contesto macroeconomico

- ▲ Elementi di macroeconomia e inquadramento del Sistema Sanitario Nazionale e Internazionale
- ▲ L'impatto della spesa sanitaria sul PIL
- ▲ Sanità pubblica e sanità privata: modelli gestionali a confronto

#### Elementi di economia aziendale

- ▲ Introduzione all'organizzazione aziendale: ruoli, funzioni e responsabilità in azienda
- ▲ Introduzione al bilancio di esercizio
- ▲ Concetto di capitale, reddito d'esercizio e reddito d'impresa

#### Elementi di economia sanitaria

- ▲ Elementi di economia sanitaria
- ▲ Introduzione alla statistica
- ▲ Fondamenti di epidemiologia e public health
- ▲ Guida alla terminologia medica e sanitaria italiana e anglosassone
- ▲ Il percorso diagnostico, terapeutico e assistenziale
- ▲ Introduzione alla Farmacoeconomia

#### Elementi di Project Management

### AULA VIRTUALE

Ad integrazione delle lezioni frontali in aula, il modulo propedeutico prevede i seguenti corsi on-line:

- Elementi di economia e organizzazione aziendale
- Come si costruisce un bilancio di esercizio
- Capire la contabilità, il bilancio e la finanza d'impresa
- Guida alla redazione del budget
- Leggere e interpretare le informazioni economico-finanziarie
- Modelli organizzativi d'impresa e responsabilità del management
- Le politiche di sviluppo delle risorse umane

### 1° MODULO ECONOMIA E STRUTTURA DEL SETTORE HEALTH CARE

- ▲ Il settore Health Care nell'economia nazionale e internazionale
- ▲ Tipologie e caratteristiche degli attori operanti nella filiera della salute: sanitario, farmaceutico, biomedicale
- ▲ Trend, andamento e prospettive future del settore

### 2° MODULO IL SISTEMA SANITARIO: LEGISLAZIONE, ASSETTO E GOVERNANCE

#### Struttura e assetto del welfare socio-sanitario italiano

- ▲ La sanità nell'economia nazionale: domanda e offerta
- ▲ L'architettura del sistema sanitario italiano
- ▲ L'organizzazione del Servizio Sanitario: ruolo del Governo, del Ministero della Salute e della Conferenza delle Regioni
- ▲ Regionalizzazione del servizio sanitario e federalismo fiscale: il Governo condiviso Stato-Regioni e le rispettive responsabilità
- ▲ La sanità come sistema: il sistema di valutazione della performance dei sistemi sanitari regionali e introduzione ai LEA
- ▲ La definizione dei nuovi livelli essenziali di assistenza (LEA) a seguito della Riforma
- ▲ La governance delle strutture sanitarie private
- ▲ Sistemi informativi sanitari e E-health: l'impatto delle nuove tecnologie e media digitali sul settore
- ▲ La rivoluzione della tecnologia 2.0 in sanità: mobile health, le app, gli smartphone usati per la cura

### La Sanità oggi in Italia: Sistema sanitario, Riforme e attualità

- ▲ La riorganizzazione dell'assistenza territoriale
- ▲ Il finanziamento della Sanità: regionalizzazione del servizio sanitario, federalismo fiscale e Patto europeo di stabilità e crescita
- ▲ I piani di rientro dal disavanzo sanitario

### Overview e comparazione con i sistemi sanitari internazionali

- ▲ Il rapporto OCSE 2016 sulle disparità sanitarie e sulla spesa sanitaria
- ▲ I sistemi sanitari prevalenti a livello internazionale: un confronto

### Legislazione e diritto sanitario

- ▲ Le fonti e la storia del diritto sanitario (normativa internazionale, comunitaria, nazionale e regionale)
- ▲ Le ultime novità normative, l'incidenza sul funzionamento del Ssn e la riforma della Pubblica Amministrazione

**Case Study: Analisi della domanda e dell'offerta ospedaliera in alcune Regioni italiane secondo il piano di riorganizzazione del Sistema Regionale Sanitario**

## 3° MODULO MANAGEMENT E GESTIONE DELL'AZIENDA SANITARIA

### Organizzazione e processi aziendali

- ▲ Principi e modelli di organizzazione in sanità (sia nel Pubblico che nel Privato)
- ▲ L'organizzazione dei processi: mappatura ed analisi
- ▲ Funzioni di staff e line, modello dipartimentale
- ▲ Dirigenza sanitaria e legislazione: i livelli di governance in sanità
- ▲ Funzioni, ruoli e responsabilità
- ▲ L'approccio Joint Commission Americano (JCAHO) alla sicurezza
- ▲ La domanda in sanità: dal consumo al consumatore

### Gestione finanziaria e amministrativa: le informazioni economiche a supporto delle decisioni aziendali

- ▲ Il bilancio delle organizzazioni sanitarie: peculiarità e specificità
- ▲ Il budget
- ▲ Il controllo di gestione in sanità: la prospettiva nazionale, regionale e aziendale
- ▲ Strumenti e tecniche di verifica dei risultati

### A integrazione delle lezioni frontali in aula, il modulo prevede i seguenti corsi on line:

- L'analisi di bilancio e il l'interpretazioni dei dati
- Guida operativa al controllo di gestione
- Il controllo dei costi e il miglioramento delle performance
- Il business plan e il lancio di nuovi progetti

### Focus: Il business plan di un'azienda sanitaria

### La gestione delle risorse umane

- ▲ Il coordinamento delle diverse funzioni, la gestione dei team, la gestione del potere e del conflitto, il ruolo della cultura organizzativa, la gestione delle carriere e la valutazione delle prestazioni: analisi di modelli diversi in strutture pubbliche e private del settore

### La gestione degli acquisti e degli appalti in sanità, nel settore pubblico e privato

- ▲ La centralità della funzione acquisti
- ▲ I criteri di aggiudicazione degli appalti e la scelta dei fornitori
- ▲ La gestione efficiente della supply chain
- ▲ Il lean management in sanità: la mappatura dei processi in un'organizzazione sanitaria

**I partecipanti frequenteranno, in modalità on line i seguenti corsi on line:**

- Analisi e strategie di marketing
- Guida agli strumenti e ai nuovi modelli di marketing
- Come cambiano le leve del marketing
- Comunicazione integrata d'impresa
- Costruire il budget e il conto economico di marketing
- Definire il posizionamento e il piano di marketing
- Capire la rivoluzione digitale

**Il marketing e la comunicazione nelle strutture sanitarie**

- ▲ Il nuovo scenario di riferimento: la crescente complessità della domanda di salute e l'esigenza di razionalizzazione dei costi
- ▲ Le peculiarità del marketing sanitario: il cliente-paziente al centro della politica del servizio offerto, le scelte di pricing, distribuzione, promozione e pubblicità
- ▲ La comunicazione della salute: scenario, player e dinamiche
- ▲ La comunicazione esterna: verso clienti-pazienti, partner e stakeholder
- ▲ La comunicazione interna verso il management e il personale sanitario
- ▲ La comunicazione di crisi e la gestione delle malpractice: analisi e discussioni di casi
- ▲ L'impatto del digitale sull'attività di comunicazione in ambito sanitario
- ▲ "Virtual Health": l'utilizzo delle tecnologie digitali in sanità

**La Clinical Governance e il risk management**

- ▲ La Clinical Governance e la gestione del rischio clinico per pazienti e operatori Le politiche della qualità
- ▲ Il Risk Management e le responsabilità del management e degli operatori sanitari
- ▲ La Responsabilità professionale
- ▲ La gestione della malpractice
- ▲ Aspetti assicurativi del rischio clinico

**Project Work: L'organizzazione dell'Ospedale**

**4° MODULO  
SANITÀ E TERRITORIO: NUOVI MODELLI  
GESTIONALI**

- ▲ La Riforma sanitaria e le nuove Case della Salute: i nuovi modelli di Assistenza sanitaria sul territorio
- ▲ L'evoluzione delle cure primarie con il fenomeno dell'Associazione Medico
- ▲ L'evoluzione delle cure secondarie con il legame Ospedale-Territorio e il coinvolgimento del paziente
- ▲ Patient Support Program: una leva strategica per portare il paziente al centro della catena del valore dell'azienda farmaceutica e Biotech

**Business Case: design e lancio di un nuovo Patient Support Program**

- ▲ Il Retail sanitario: management, gestione e organizzazione aziendale

**Case Study: Il Settore odontoiatrico: Marketing, Cura del paziente e CRM**

**5° MODULO  
MANAGEMENT E GESTIONE  
DELLE AZIENDE FARMACEUTICHE  
E DEL SETTORE BIOMEDICALE**

**Modelli di business e processi organizzativi nelle aziende farmaceutiche**

- ▲ L'industria farmaceutica e il suo indotto: scenario, regolamentazione del mercato e segmentazione regionale
- ▲ Le dinamiche chiave dell'industry e le sfide per l'accesso al mercato dei nuovi farmaci
- ▲ Le diverse tipologie di prodotti farmaceutici: etici; Otc; "generici"; omeopatici; nutraceutica e dermocosmesi
- ▲ Il percorso del farmaco
- ▲ Il sistema dei prezzi dei farmaci
- ▲ La protezione brevettuale: ripercussioni economico-aziendali
- ▲ Modelli di business delle imprese farmaceutiche: Direct to consumer e Medical driven
- ▲ 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, Global Marketing, Manufacturing, Marketing operativo & Sales, Medical Affairs

**Focus: La dermocosmetica in farmacia  
- Dai rapporti tra marketing e divisione scientifica alla vendita in farmacia:  
l'organizzazione del punto vendita e il merchandising  
- L'alto di gamma in farmacia**

### **Dall'accesso al mercato al marketing e alla comunicazione nelle aziende farmaceutiche**

- ▲ L'accesso al mercato e il dialogo con gli interlocutori locali non clinici: il market access come risposta al problema della regionalizzazione e della scadenza dei brevetti
- ▲ Le peculiarità del marketing farmaceutico: segmentazione e targeting, ciclo di vita del prodotto, marketing mix
- ▲ Marketing strategico e Marketing operativo : l'approccio integrato medico-farmacista
- ▲ L'utilizzo delle ricerche in ambito farmaceutico
- ▲ Il piano di marketing
- ▲ Marketing digitale per il settore
- ▲ Il ruolo della comunicazione scientifica
- ▲ Le strategie commerciali e la distribuzione: cenni di retail e visual merchandising in farmacia

### ***Project work: il lancio di un nuovo prodotto nel mercato farmaceutico***

#### **Gli Affari regolatori e la Direzione medica**

- ▲ Sviluppo di un farmaco e dossier registrativo
- ▲ Procedure di Autorizzazione all'Immissione in Commercio (AIC)
- ▲ Il ruolo del Medical affairs e le sinergie con le altre funzioni aziendali

### **Struttura e strategie delle industrie biomedicali e biotech**

- ▲ Struttura, assetto ed evoluzione
- ▲ Regolamentazione e politiche industriali nel mondo e in Italia
- ▲ Le tipologie di imprese biomedicali e biotech in Italia
- ▲ Le macro aree del biomedicale: diagnostica, terapia e riabilitazione, materiali di consumo, attrezzature e arredo tecnico, servizi
- ▲ L'immissione sul mercato di nuove tecnologie: differenze tra settore farmaceutico e biomedicale
- ▲ Strutture, funzioni, ruoli e processi chiave nelle aziende del settore
- ▲ Il ruolo del Codice Etico

### **Innovazione e valutazione dell'innovazione tecnologica**

- ▲ Il ruolo della ricerca e le prospettive: nuovi campi di applicazione
- ▲ Gli investimenti nel settore biomedicale e biotecnologico
- ▲ Incentivi e finanziamenti per l'innovazione
- ▲ L'impatto economico dell'innovazione sulla spesa pubblica
- ▲ La valutazione dell'innovazione: l'Health Technology Assessment (HTA) e il Business Impact (B.I.)

### ***Project Work: strategie di innovazione e modelli di comunicazione efficaci nel settore farmaceutico e biomedicale***



## LE SESSIONI OUTDOOR

Alcune sessioni del percorso formativo si terranno direttamente presso aziende sanitarie partner dell'iniziativa. Queste giornate daranno ai partecipanti l'importante **opportunità di visitare alcune delle principali strutture** del sistema sanitario italiano, nonché di **trattare "sul campo"** - e mediante un confronto diretto con i manager del settore - **gli argomenti** esaminati nell'ambito del Master.

In particolare:

In collaborazione con



In alcune giornate presso la sede dell'Istituto Europeo di Oncologia, sarà possibile analizzare i modelli di gestione e organizzazione delle risorse umane, di clinical governance e management della ricerca. Verranno esaminati casi pratici con i manager di funzione e svolte esercitazioni sulle diverse tematiche affrontate.

In collaborazione con



In occasione dell'offsite presso l'Istituto Clinico Humanitas verrà fatta una panoramica sugli asset fondamentali di gestione e organizzazione dell'attività clinica e di ricerca. Attraverso l'incontro con alcune delle funzioni aziendali più strategiche verranno presentati alcuni modelli e strumenti di governance: dal ciclo di gestione HR alla misurazione delle performance, dai modelli più evoluti di gestione delle operations al miglioramento continuo in una logica di lean hospital, dal management della ricerca alla comunicazione istituzionale e al facility management.

In collaborazione con



Una sessione svolta all'interno dell'ospedale San Luca, volta ad approfondire le tematiche della gestione IT e della qualità grazie al contributo di esperti della struttura.

In collaborazione con



**POLICLINICO SAN DONATO**  
ISTITUTO DI RICOVERO E CURA A CARATTERE SCIENTIFICO

Presso una delle sedi ospedaliere del Gruppo San Donato, i partecipanti svolgeranno una sessione in outdoor dove potranno, dopo la visita alla struttura, conoscere il Gruppo e approfondire le tematiche legate al tema degli aspetti gestionali della logistica e dell'organizzazione delle risorse, con riferimento alla gestione della farmacia ospedaliera e degli acquisti.

## I LABORATORI E I PROJECT WORK CON LE AZIENDE

### LE PROFESSIONI DEL SETTORE HEALTH CARE - SESSIONE DI ORIENTAMENTO ALLA CARRIERA

In collaborazione con:



Incontro con la Divisione Pharma & MedDevices dell'Agenzia per il Lavoro Gi Group S.p.A., con l'obiettivo di orientare i partecipanti nella fase di placement. Verranno approfondite le seguenti tematiche:

- ▲ L'evoluzione del mercato del lavoro nei settori farmaceutico e dei medical devices
- ▲ I profili professionali, con focus sulle professioni emergenti
- ▲ Percorsi di carriera

Il percorso include sessioni con lo scopo di preparare i partecipanti alla ricerca mirata di lavoro e ad affrontare in maniera efficace la selezione: Preparazione del CV e strumenti di ricerca di lavoro Preparazione al colloquio individuale Assessment: una prova pratica

### FOCUS: IL PERSONAL BRANDING CON LINKEDIN E LA SELF REPUTATION ON-LINE

#### LABORATORIO MANAGERIALE

Giornate finalizzate a **rafforzare e sviluppare le competenze manageriali** oggi fondamentali, accanto alle competenze tecniche, per operare con successo all'interno delle organizzazioni: capacità di problem solving e di lavorare in team, abilità nel parlare in pubblico e gestione della leadership.

### STATISTICA PER L'IMPRESA DELLA SALUTE - LETTURA E INTERPRETAZIONE DELLE ANALISI E RICERCHE DI SETTORE

Un percorso articolato per fornire gli strumenti di lettura e analisi dei dati, offrendo esempi e applicazioni nell'azienda sanitaria e nell'azienda farmaceutica.

Focus:

- > fonti e geografie per il Sistema Salute
- > tecniche di analisi dei dati
- > previsioni e scenari
- > costruzione di Key Performance Indicator

### LABORATORIO DI INFORMÁTICA

Un corso di Excel per l'analisi dei dati aziendali e di Power Point per la realizzazione di efficaci presentazioni aziendali.

### BUSINESS ENGLISH

Un corso intensivo di Inglese (40 ore) tenuto da docenti di madrelingua organizzato dividendo l'aula in gruppi in funzione del livello di conoscenza. Una specifica sessione sarà dedicata alla terminologia medica e del settore health care.

### BUSINESS GAME - SIMULAZIONE DI GESTIONE DI UN'AZIENDA FARMACEUTICA E SESSIONE DI VALUTAZIONE DELLA PRESTAZIONE MANAGERIALE

a cura di

**Simuljos**

Con l'utilizzo del Business Game World of Management i partecipanti (in competizione tra loro) sono a contatto

con le problematiche riscontrabili in azienda all'interno di un mercato virtuale fortemente competitivo e in rapido mutamento:

- > analisi del mercato e del target
- > variabili economico-finanziarie
- > capacità produttiva
- > costruzione del budget

La competizione e il tempo sono variabili chiave. Il team working e il time to market diventano essenziali per il successo

### I PROJECT WORK IN COLLABORAZIONE CON LE AZIENDE

Il project work permette ai partecipanti di confrontarsi in modo diretto con i manager di importanti realtà aziendali, in tre momenti principali:

- **Briefing con il management** dell'azienda che verrà in aula a presentare la propria realtà ed i valori su cui impostare il progetto.
- I partecipanti divisi in gruppo dovranno **elaborare un progetto**, con il supporto di un Esperto del Sole 24 ORE, simulando le attività e relazioni che si creano all'interno di un'azienda.
- La fase conclusiva sarà la **presentazione**, da parte dei gruppi, del progetto di fronte ad una commissione composta da esponenti dell'Azienda promotrice del progetto e dai coordinatori scientifici.

Tra le aziende coinvolte gli anni precedenti si segnalano: Pfizer, Philips, Pierre Fabre, Pegaso, Primo Centri dentistici, IEO, Recordati, Gruppo San Donato, Thatmorning

## LO STAGE: UNA PREZIOSA OPPORTUNITÀ DI TRAINING ON THE JOB

### ORIENTAMENTO

Nel corso dei mesi d'aula e attraverso colloqui individuali con lo staff, ciascun partecipante viene supportato nell'individuazione delle proprie capacità e opportunità di carriera. L'attività di orientamento serve infatti anche a supportare i partecipanti nell'affrontare con maturità e consapevolezza i colloqui di placement. A tal fine sono previsti specifici momenti di **simulazione di colloqui di lavoro** con il supporto dei docenti della Scuola.

### TRAINING ON THE JOB

Lo stage è un importante valore aggiunto del Master in quanto permette di passare alla complessità del mondo del lavoro con solidi strumenti professionali. Rappresenta quindi non solo un'importante opportunità di continuare la propria formazione con una significativa esperienza di training-on-the-job, ma anche un **accesso privilegiato al mondo del lavoro** grazie al network di contatti di primario livello del Sole 24 ORE.

La Business School pone, infatti, da sempre particolare attenzione alle relazioni con le più importanti aziende e società italiane e internazionali. Lo stage si conclude con una relazione tecnica sul lavoro svolto presentata dal partecipante nella **Cerimonia di Consegna dei Diplomi**.

### ALCUNE STRUTTURE CHE HANNO OSPITATO IN STAGE E INSERITO AL PROPRIO INTERNO I PARTECIPANTI ALLE PASSATE EDIZIONI DEL MASTER

- > Alès Groupe
- > Alexion Pharma
- > Amtrust Europe Limited
- > Angelini
- > AON
- > Astrazeneca
- > AXA France
- > Azienda ospedaliera San Camillo Forlanini
- > Azienda Ospedaliero-Universitaria di Cagliari
- > Bayer
- > Biogen
- > Biotronik
- > Boehringer Ingelheim
- > Bormioli Rocco
- > Boston Scientific
- > Business Integration Partners
- > Caregiving
- > Chiesi farmaceutici
- > Deloitte
- > Dipharma
- > Dompè
- > DS Medica
- > Fondazione San Raffaele del Monte Tabor
- > Havas PR
- > IEO
- > IMS Health
- > IRCC Candiolo
- > Ismett
- > Istituto Auxologico Italiano
- > Istituto Clinico Humanitas
- > Istituto Clinico Mater Domini
- > Istituto Clinico Sant'Ambrogio
- > Istituto Ortopedico Rizzoli
- > Italfarmaco
- > Johnson & Johnson Medical
- > Kpmg
- > Marsh
- > Medtronic
- > Nestlè
- > Novartis
- > Oregon Scientific
- > Ospedale Niguarda Ca'Granda
- > Philips
- > Pierre Fabre Italia
- > Pio Albergo Trivulzio
- > Policlinico Agostino Gemelli
- > PricewaterhouseCoopers
- > Recordati
- > Roche
- > Sanofi
- > Siemens
- > Sorin Group
- > St Jude Medical
- > Stethos
- > 3M
- > Willis

## FACULTY

### COMITATO SCIENTIFICO

**Alberto De Negri**  
Partner KPMG

**Andrea Fortuna**  
Associate Partner  
Consulting Healthcare  
Pwc Advisory

**Paolo Mariani**  
Docente di Statistica Economica  
Università degli Studi Milano Bicocca

**Luciano Ravera**  
Amministratore Delegato  
Istituto Clinico Humanitas

**Walter Ricciardi**  
Direttore Dipartimento di Sanità  
Pubblica "A. Gemelli"  
Università Cattolica Roma

**Daniele Schwarz**  
Amministratore Delegato  
Multimedica

**Roberto Turno**  
Coordinatore editoriale  
Il Sole 24 ORE Sanità

**Elena Zambon**  
Amministratore Delegato  
Zambon Group

**Alberto Zanchetti**  
Direttore Scientifico  
IRCCS – Istituto Auxologico Italiano

### DOCENTI

**Claudio Achilli**  
Consulente  
People & Performance

**Paolo Almagoni**  
Responsabile Formazione e Sviluppo  
Istituto Clinico Humanitas

**Gabriele Arcidiacono**  
Professore associato  
Università degli Studi  
"G. Marconi" – Roma  
Esperto internazionale  
di "Lean Six Sigma"

**Mattia Battistini**  
Program Manager  
Caregiving

**Gianni Belletti**  
Chief Operating Officer  
Caregiving

**Walter Bruno**  
Direttore Comunicazione  
Istituto Clinico Humanitas

**Alessio Carone**  
Senior Associate  
Consulting Healthcare  
Pwc Advisory

**Sergio Carloni**  
Partner  
IBS

**Raffaele Cerbini**  
MD Director Medical Affairs  
BioMarin Europe

**Paolo Chiapperi**  
Regulatory Pharma Manager  
GlaxoSmithKline

**Attilio Colombo**  
Docente di Informatica

**Mario Colombo**  
Direttore Generale  
IRCCS – Istituto Auxologico Italiano

**Samantha Crowley**  
Docente di Inglese

**Andrea Cuomo**  
Responsabile Marketing  
Pfizer Consumer Healthcare

**Uberto De Grandi**  
Presidente A.I.M.F. Associazione  
Italiana Marketing Farmaceutico

**Alberto De Negri**  
Partner Business Advisory  
Healthcare&Public Sector  
Kpmg

**Andrea Fortuna**  
Associate Partner  
Consulting Healthcare  
Pwc Advisory

**Jean-Marie Franzini**  
Senior Manager  
BIP Life Science

**Carlotta Galeone**  
Ricercatore  
Istituto Mario Negri di Milano

**Ottavio Gallo**

Senior Associate  
Consulting Healthcare  
Pwc Advisory

**Elena Gargantini**

Responsabile Ufficio qualità  
IRCCS – Istituto Auxologico Italiano

**Simona Giroldi**

Direttore Amministrativo  
Azienda Ospedaliera Parma

**Alberto Graglia**

Retail Consultant  
Cavalieri Retailing

**Agostino Grignani**

Managing Director  
Hexante

**Armando Inserra**

Senior Country Principal Italy  
Consulting and Services  
QuintilesIMS

**Jacopo Koch**

Business Innovation Development  
Manager  
CareGiving

**Ilaria Lezzi**

Group Product Manager  
Pfizer Consumer Healthcare

**Itala Lise**

Esperta di Market Access

**Francesca Marano**

Senior Manager Consulting – Healthcare  
Pwc Advisory

**Paolo Mariani**

Docente di Statistica Economica  
Università degli Studi Milano Bicocca

**Valeria Messina**

Senior Manager  
Consulting – Healthcare  
Pwc Advisory

**Stefania Migliuolo**

Havas PR

**Danilo Minelli**

Fondatore  
ThatMorning

**Massimo Monturano**

Servizio Patient Safety  
and Clinical Risk Management  
IEO

**Marco Morandi**

Operation Director  
PKE

**Isabella Mozzoni**

Dottore Commercialista  
Docente  
Università degli Studi di Parma

**Andrea Oglietti**

Senior Manager  
Simulsoft

**Alessia Orfanini**

Search & Selection Specialist  
Divisione Pharma & Med  
Devices & Medical Gi Group

**Ivan Ortenzi**

Partner Ars et Inventio  
Innovation at Bip

**Alessandra Orzella**

HealthCare Specialist  
Aon  
Risk Management Advisory

**Maurizio Ostuni**

Director  
Consulting Healthcare  
Pwc Advisory

**Marcello Pani**

Direttore magazzino Estav  
Nord-Ovest Regione Toscana

**Lorenzo Maria Paoli**

Director Divisione Pharma  
Strategic Management Partners

**Emanuele Patrini**

Head of Risk Management  
AMTrust

**Antonietta Pazardjiklian**

Corporate Regulatory Affairs Director  
Alfa Wasserman

**Massimo Pietracaprina**

Direttore Personale  
IEO

**Maria Chiara Pignoloni**

HR Consultant  
Pharma Point

**Luca Pinto**

Senior Manager  
KPMG

**Patrizia Pisarra**

Solution Architect Manager Market  
Access & Gov't Affairs  
Becton Dickinson

**Ilaria Piva**

Multichannel communication manager  
Caregiving

**Annalisa Presicce**

Senior Manager  
Consulting – Healthcare  
Pwc Advisory

**Alessandro Pucci**

Direttore Contabilità e Finanza  
ISMETT Palermo

**Marco Roccabianca**

Strategic Business Development  
Consultant  
Founder Diverthink.com

**Alberto Ronchi**

Direttore dei Sistemi Informativi  
IRCCS – Istituto Auxologico Italiano

**Elisabetta Rusconi**

Responsabile settore  
pharma e medical devices  
ASST Lecco

**Gianfranco Salvi**

Research Director  
Kantar Health Italia

**Renzo Santambrogio**

Healthcare Specialist  
Aon - Risk management advisory

**Gabriella Scalzini**

Docente di inglese madrelingua

**Carlo Silenzi**

Managing Director  
Kantar Health Italia

**Riccardo Sorrentino**

Giornalista  
Il Sole 24 ORE

**Daniela Sperti**

Direttore Amministrativo e Finanziario  
Gruppo Multimedita

**Valeria Toia**

Consulente di Formazione Manageriale

**Alberto Toneatto**

General Manager  
Healthcare, Hospital and Sanity

**Corrado Tomassini**

Consulente  
Havas PR

**Giuseppe Turchetti**

Professore di Economia  
e Gestione delle Imprese  
Scuola superiore Sant'Anna Pisa

**Sergio Veneziani**

Executive Vice President  
Edelman

**Giuseppe Venturelli**

Managing Director  
Doxapharma

**Marco Vianello**

Coordinatore Direzione Marketing,  
Comunicazione e Customer Service  
IEO

**Marco Volpe**

Partner  
BIP Life Science

**TESTIMONI****Gianni Amunni**

Direttore  
Istituto Toscano Tumori

**Simone Arduca**

Responsabile Ufficio Tecnico  
Istituto Clinico Humanitas

**Guido Beccagutti**

Health Economics & Reimbursement  
Manager  
Medtronic

**Francesca Bernava**

HR Associate Business Partner  
St. Jude Medical Italia

**Paola Boromei**

Human Resources  
& Organization Director  
Humanitas Group

**Paola Botrugno**

Health economics  
& Sales information support  
Roche diagnostics

**Riccardo Bui**

Operations Manager  
Istituto Clinico Humanitas

**Nadia Cappellini**

HR Manager  
Philips

**Nazarena Cataldo**

Analyst RWE  
Quintiles IMS

**Mario Cavallazzi**

Responsabile Farmacia  
Policlinico San Donato

**Andrea Celli**

Head of Market Strategy, Public Affairs  
and new business development  
Philips

**Laura Crippa**

Director - External Affairs  
Shire

**Flaminia D'Andria**

Manager HR  
QuintilesIMS

**Anna D'Aquino**

Head of Patient Services  
Shire

**Monica Dellantonio**

Supply Chain Manager  
Mylan

**Daniele De Palo**

Sr Sales Specialist  
Patient Data  
QuintilesIMS

**Anna Maria Di Blasio**

Laboratorio di Biologia Molecolare  
IRCCS Istituto Auxologico Italiano

**Daniela Giardino**

Laboratorio di Citogenetica  
Medica e Genetica Molecolare  
IRCCS Istituto Auxologico Italiano

**Giulia Goretti**

Manager Lean  
& Continuous Improvement  
Humanitas Mirasole

**Luca Grappiolo**

Responsabile della Segreteria  
Scientifica IRCCS Istituto Auxologico  
Italiano

**Paola Ianna**

Market Access Manager  
Novartis Oncology

**Emilia Kostenko**

Health Economics and Government  
Affairs Manager  
Boston Scientific

**Rita Mahfoud**

Group Licensing Manager  
Recordati

**Michela Mantuano**

Consultant RWE  
Quintiles IMS

**Silvia Marangoni**

Head of Market Access  
Novartis

**Laura Masiero**

Trade Marketing & Merchandising  
Manager  
Pierre Fabre Italia

**Annarita Miccolis**

Marketing Pierre Fabre  
Consumer Healthcare

**Claudia Nardulli**

Personnel Development Specialist  
Istituto Clinico Humanitas

**Alberto Oggioni**

Business Manager Patients Care  
& Clinical Informatics  
Philips

**Alessandro Orano**

Brand Manager Italy  
Darphin – Estée Lauder Companies

**Alessio Pecollo**

Web Specialist  
Istituto Clinico Humanitas

**Eleonora Perticarà**

Recruiting & Employer  
Branding Specialist  
Angelini

**Danilo Petroni**

Responsabile Grant Officer  
Istituto Clinico Humanitas

**Beatrice Pezzut**

Human Relations Officer  
Mylan

**Manlio Salamone**

Marketing Lead Immunology  
Sanofi Genzyme

**Francesco Maria Scopesi**

General Manager – Head of Italy and  
Greece  
Shire

**Patrizia Signani**

Market Development Manager  
Southern Europe  
Wellspect HealthCare

**Francesco Soletti**

Corporate Strategic  
Marketing Director  
Recordati

**Massimo Stefanato**

Responsabile Acquisti  
Policlinico San Donato

**Michela Tomesani**

Responsabile Selezione  
Istituto Clinico Humanitas

**Luca Torti**

Direttore Informazione Medica  
Giuliani Pharma

**Elena Vanni**

Responsabile Controllo di Gestione  
Istituto Clinico Humanitas

**Cristina Tosi**

Amministrazione delegato  
Pegaso

**Orietta Viziale**

Medical Relations Director  
Alés Groupe

**Fabiana Zaccaria**

Talent Acquisition Partner  
Johnson & Johnson  
Family of Companies

**Alberto Zanchetti**

Direttore scientifico  
IRCCS Istituto Auxologico Italiano

**LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA  
DEL MASTER****Antonella Rossi**

Direttore Il Sole 24 ORE  
Formazione ed Eventi

**Silvia Cannoni**

Responsabile Business School - Milano

**Rita Graziano**

Coordinamento didattico del Master

**Adelaide Boffa**

Responsabile Marketing

**Valeria Marchi**

Responsabile New Digital Services &  
Business

**Ilenia Iervoglini**

Product Manager

Il Master prevede la presenza di un  
Tutor d'aula

## 24ORE CLUB ALUMNI



Frequentare un master alla Business School del Sole 24 ORE significa avere l'opportunità di entrare a far parte di un network esclusivo di diplomati: Club Alumni24 è il progetto del Gruppo 24 ORE riservato ai diplomati ai Master che consente, attraverso un tesseramento, di avere accesso a un sistema esclusivo di vantaggi:

### OPPORTUNITÀ DI CARRIERA

Per i Soci del Club Alumni24 la possibilità di accedere alla bacheca delle opportunità di carriera ed entrare in contatto con le aziende partner della Business School.

### LIBRARY ROOM

Un archivio digitale di prestigio organizzato per aree tematiche che permette di accedere a documenti di approfondimento dei Master, Progetti in aula e video interviste realizzate dalla Business School a testimonial d'eccellenza.

### BLOG TEMATICI

Un'area di conversazione e dibattito tra gli esperti del Sole 24 Ore e i diplomati; un confronto diretto per affrontare sia temi di attualità che approfondimenti legati alle aree di specializzazione.

### COLLABORARE CON LA BUSINESS SCHOOL

La possibilità di collaborare con la Business School del Sole 24 ORE come Partner, Docente o Tutor in aula.

### LIFELONG LEARNING

Garanzia di aggiornamento professionale:

- ▲ 3 corsi on line gratuiti all'anno e per i professionisti
- ▲ 3 crediti formativi.

### MEET THE LEADER

Un calendario annuale ricco di incontri: ogni mese dibattiti su temi di attualità con i giornalisti e gli Esperti del Sole 24 ORE.

### ENTRA NEL SISTEMA SOLE 24 ORE

Solo per i soci tesserati del Club sconti unici dal 15 al 30% sui prodotti anche digitali del Gruppo Sole 24 ORE.

### EVENTI SPORTIVI

Un calendario di appuntamenti sportivi a Milano e Roma.

**CLUB ALUMNI24:  
ENTRA NEL NETWORK**

**SHARE  
YOUR EXPERIENCE**

**OLTRE 9.400 DIPLOMATI**

The graphic features a red background with white text. To the right of the text is a grid of 15 small portrait photos of diverse individuals. Below the grid is a grey speech bubble containing the text 'SHARE YOUR EXPERIENCE'. At the bottom of the graphic, the text 'OLTRE 9.400 DIPLOMATI' is displayed in a bold, black font.

## DICONO DI NOI

### Le testimonianze di alcuni partecipanti alle precedenti edizioni del Master

Frequentare il primo Master Health Care Management ha significato investire per un futuro migliore. In primo luogo per se stessi: il Master è un'opportunità didattica di apprendimento e crescita personale di raro valore aggiunto. Il corso mi ha dato la possibilità di interfacciarmi con i migliori professionisti del settore, siano essi dirigenti, amministratori o consulenti, e di apprendere giorno dopo giorno come le più importanti tecniche manageriali abbiano trovato concreta applicazione in questo particolare ambito. Investire tempo ed energie in questo Master va però al di là della semplice formazione individuale: la Salute è il bene collettivo più importante, riguarda tutti noi, e per questo necessita dalle migliori professionalità in circolazione. Gestire la Salute è un problema economico e manageriale che richiede responsabilità sociali, politiche ed etiche.

**Danilo Minelli**

*Partecipante alla 1ª edizione  
Fondatore That Morning*

La partecipazione al Master è stata sicuramente un'esperienza stimolante oltre che un'occasione di arricchimento delle mie conoscenze professionali. Le testimonianze dirette dei professionisti del settore sanità e l'applicazione concreta degli insegnamenti ricevuti mi hanno fornito un utile strumento di analisi delle problematiche riguardanti una materia tanto complessa quanto dinamica. L'esperienza che ne è seguita, oltre che costituire un valido percorso di consolidamento delle competenze

acquisite, si è dimostrata essere una grande opportunità per il mio inserimento nel mondo del lavoro.

**Carlotta Spignoli**

*Partecipante alla 1ª edizione  
Istituto Ortopedico Rizzoli Bologna*

La partecipazione alla seconda edizione del Master è stata dettata dalla voglia di investire su me stesso e sul mio futuro. Il master è un'opportunità che deve essere utilizzata con consapevolezza così da poterla sfruttare al meglio. Il contatto diretto con professionisti del settore sanitario e il taglio pratico della didattica rendono questa esperienza il giusto ponte tra università e lavoro, due realtà che seppur teoricamente contigue, non sembrano interfacciarsi sempre al meglio. Seppur il mondo della sanità sia parte della nostra vita quotidiana, non sempre sono chiari i rapporti che intercorrono tra le varie parti che lo costituiscono: il master fornisce le competenze necessarie e i giusti strumenti per riuscire a comprendere ed analizzare la complessa realtà presentata da questo mondo, soprattutto in un momento storico come quello attuale. Se è vero che il futuro è nelle mani dei giovani, capite cosa volete fare della vostra vita, rimboccatevi le maniche ed iniziate a percorrere la strada che avete scelto per voi stessi.

**Simone Minozzo**

*Partecipante alla 2ª edizione  
Clinical Research Specialist - Medtronic  
Bakken Research Center B.V.*

Ho partecipato alla quarta edizione del Master perchè dopo la laurea avevo voglia di interfacciarmi quanto prima con il mondo del lavoro e capire come la mia laurea in ingegneria biomedica potesse essere sfruttata al meglio; a tre anni da quella decisione mi ritrovo ad avere già una preziosa esperienza di lavoro maturata anche a livello internazionale. In primis sono stato scelto da AstraZeneca per uno stage nel marketing respiratorio, per poi essere assunto nell'area comunicazione della stessa azienda; oggi sono Key Account Manager per l'area medical device presso l'azienda tedesca Merz Pharma. Penso che i punti di forza del Master siano soprattutto due:

- Docenti provenienti dal mondo aziendale che trasferiscono un prezioso bagaglio di conoscenze ed esperienze dirette;
  - Bagaglio di nozioni base che si riveleranno fondamentali – permettendo di fare la differenza – nel successivo inserimento in azienda.
- Se credete che il mondo della sanità sia ciò che fa per voi, questo master vi aiuterà a capire cosa voi potete fare per questo settore, mettendovi nelle condizioni di farlo sin da subito.

**Daniele Pili**

*Partecipante alla 4ª edizione  
Key Account Manager - Merz Pharma*

## INFORMAZIONI

### CANDIDATI

- ▲ Giovani laureati e laureandi in tutte le discipline, preferibilmente in facoltà tecnico scientifiche: medicina, biologia, psicologia, statistica, farmacia e chimica farmaceutica, ingegneria, biotecnologie, scienze infermieristiche e tecnologie sanitarie
- ▲ Giovani laureati in facoltà giuridico economiche: economia, giurisprudenza, scienze politiche, ingegneria gestionale
- ▲ Giovani già inseriti nel settore sanitario con età inferiore ai 30 anni.

### DURATA E ORARIO DELLE LEZIONI

Il Master ha una durata complessiva di 9 mesi (90 giornate di aula e 10 di formazione on line, 4 mesi di stage) con inizio il 14 novembre 2016.

Orari delle lezioni:

- ▲ dal lunedì al giovedì dalle 9.15 alle 17.15;
- ▲ il venerdì dalle 9.15 alle 13.15.

Nel corso della giornata sono previsti tre intervalli.

### SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE  
Via Monte Rosa, 91  
20149 Milano  
Tel. 02 (06) 3022.3567/3811  
Fax 02 (06) 3022.4462/2059  
business.school@ilsole24ore.com  
www.bs.ilsole24ore.com

### COORDINAMENTO DIDATTICO E ORIENTAMENTO

Il coordinamento didattico del Master è affidato alla Dott.ssa **Rita Graziano**  
Tel. 02 (06) 3022.3650  
rita.graziano@ilsole24ore.com

### MODALITÀ DI AMMISSIONE E PROCESSO DI SELEZIONE

Il Master è a numero chiuso e prevede un processo di selezione finalizzato a valutare le **competenze tecniche** acquisite durante gli studi, le **attitudini individuali** e la **motivazione** dei candidati.

Il processo di selezione si articola in 2 fasi:

- ▲ screening e analisi della domanda di ammissione e del CV
- ▲ prove scritte e colloquio motivazionale

Per iniziare il processo di selezione è necessario compilare la domanda di ammissione on line sul sito della Business School, nella sezione dedicata al Master, allegando dei seguenti documenti: curriculum vitae certificato con laurea con dettaglio degli esami e votazione foto tessera Nel corso della giornata di selezione è possibile incontrare lo staff della Business School e alcuni docenti e Diplomatici, assistere alla presentazione dettagliata del percorso e sostenere le prove scritte e il colloquio.

Nel corso della giornata di selezione è possibile incontrare lo staff della Business School e alcuni docenti e Diplomatici, assistere alla presentazione dettagliata del percorso e sostenere le prove scritte e il colloquio.

Le selezioni terranno conto dei seguenti fattori:

- ▲ risultati delle prove scritte e del colloquio motivazionale
- ▲ titolo di studio e votazione
- ▲ conoscenza delle lingue straniere
- ▲ eventuale esperienza di lavoro

Il termine per chi intende candidarsi all'ottenimento della borsa di studio è il **1° ottobre 2017**.

*Si terrà conto della data di invio della domanda di ammissione per la convocazione alle diverse sessioni di selezione.*

Domande di ammissione, date di selezione e **aggiornamenti** sono disponibili sul sito:

**www.bs.ilsole24ore.com**

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è di € 10.200 + IVA comprensiva di tutto il materiale didattico.

È **rateizzabile** in tre soluzioni:

- ▲ la prima quota entro il 13 novembre 2017
- ▲ la seconda entro il 26 gennaio 2018
- ▲ la terza entro il 2 aprile 2018

## BORSE DI STUDIO

Importanti aziende e società di consulenza mettono a disposizione dei partecipanti borse di studio a copertura parziale della quota di iscrizione, per sostenere i candidati più meritevoli.

Per concorrere alle borse di studio è necessario compilare la voce "Richiesta di Borse di Studio" nella domanda di ammissione on line, allegando i documenti richiesti entro il **1° ottobre 2017**.

L'assegnazione delle borse di studio avverrà in base a una graduatoria che considera i seguenti criteri:

- ▲ esito delle selezioni
- ▲ votazione di laurea (uguale o superiore a 105/110 o a 95/100)
- ▲ conoscenza fluente della lingua inglese
- ▲ eventuale esperienza professionale
- ▲ situazione economico-finanziaria del candidato

Si segnala, inoltre, che alcune **Regioni o enti territoriali** bandiscono annualmente un concorso per l'assegnazione di borse di studio ai propri residenti per favorire la frequenza di corsi post-universitari.

La Business School del Sole 24 ORE è **Ente accreditato** presso la Regione Lombardia e **associato Asfor** e quindi in linea con i requisiti richiesti da molti bandi regionali per l'assegnazione di Borse di Studio. Per queste borse si consiglia di contattare direttamente gli uffici regionali preposti.

## FINANZIAMENTI

Al fine di sostenere i partecipanti nella copertura della quota del Master, la Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di prestiti bancari a tasso agevolato, ottenibili senza presentazione di garanzie reali o personali di terzi, con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master. I dettagli sono disponibili sul sito della Business School.



**BANCA SELLA**

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento può essere effettuato tramite:

- ▲ **Bonifico bancario**, indicando la sigla **LA8944** da effettuarsi a favore del Sole 24 ORE S.p.A.  
Coordinate bancarie:  
BANCO BPM  
Divisione BPL – Milano Ag. 21  
Piazza Mercanti, 9/Via Orefici, 12  
20123 Milano  
IBAN IT44 L050 3401 6330  
0000 0167 477

# LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE

[WWW.BS.ILSOLE24ORE.COM](http://WWW.BS.ILSOLE24ORE.COM)

SEGUICI SU



#### Servizio Clienti

Tel. 02 (06) 3022.3567/3811/6372/6379  
Fax 02 (06) 3022.4462/2059/6280  
Email: [business.school@ilsole24ore.com](mailto:business.school@ilsole24ore.com)

#### Il Sole 24 ORE Business School ed Eventi

Milano – via Monte Rosa, 91  
Milano – via Tortona, 56 – Mudec Academy  
Roma – piazza dell'Indipendenza, 23 b/c

Organizzazione  
con sistema di qualità  
certificato  
ISO 9001:2008

GRUPPO **24** ORE