



### SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

#### 13 SEMINARI

- 40&50 ANNI PIT STOP: LA PREVENZIONE VASCOLARE** Dott. Domenico Astore  
**LA GRAFOLOGIA** Dott. Wally Jolanda Canteri  
**MANAGEMENT & STRESS** Dott. Donato Maria De Amici  
**CALVIZIE & IMMAGINE** Bruna Cristina De Gese  
**PREZZO, RIMBORSO E ACCESSO AL MERCATO DEI FARMACI ETICI IN ITALIA** Seminario Base  
Dott. Renato Dellamano  
**ANDROPAUSA & STRATEGIE MEDICHE** Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi  
**L'INCONTINENZA URINARIA** Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi  
**VIAGGIO NELL'ONCOLOGIA UROLOGICA** Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi  
**ASSICURAZIONI & IMPRESA: QUALI INDISPENSABILI?** Avv. Roberto Iannaccone  
**ETICA UTILIZZO & CONTROLLO DEI MEZZI INFORMATICI IN AZIENDA** Avv. Roberto Iannaccone  
**MODELLO ORGANIZZATIVO DI GESTIONE AZIENDALE** MOG Avv. Roberto Iannaccone  
**ASSICURANDO SI** Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro  
**TELECOMUNICAZIONE RETI & CONNESSIONE UNIVERSALE** Riccardo Rosignoli

#### 4 SEMINARI **AVANZATI**

##### Logica del Programma

Contenuti ed obiettivi di questo Programma sono specificamente disegnati per Aziende, Professionisti e Imprenditori operanti nel settore dei Farmaci Etici ed orientati alla crescita su base internazionale.

Il programma formativo si basa su una struttura modulare costituita da tre seminari, ciascuno dei quali è concepito come un prodotto educativo a sé stante, con la possibilità di iscriversi ad uno o più moduli, a seconda delle specifiche esigenze ed aree di interesse.

La frequenza al Programma completo offre la possibilità di ottenere, in un'unica soluzione formativa, tutti gli elementi fondamentali per orientarsi, con cognizione di causa, nel mondo del "Pricing e Market Access" Internazionale dei Farmaci Etici.

In caso di Clienti aziendali, il programma può anche essere adattato ed integrato con contenuti personalizzati, in funzione delle esigenze formative specifiche espresse dall'azienda.

##### STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE AZIENDE DEL SETTORE FARMACEUTICO

*Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali* Dott. Renato Dellamano

##### PRINCIPALI SISTEMI SANITARI

**Attori chiave, definizioni, procedure di prezzo e rimborso dei farmaci, criticità particolari**

*Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali* Dott. Renato Dellamano

##### CATEGORIE SPECIALI DI FARMACI

**Problematiche specifiche di prezzo, rimborso e accesso**

*Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali* Dott. Renato Dellamano

##### TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND

**Progetto avanzato concordato ad hoc, per obiettivi personalizzati, con uno o più moduli e tempi da pianificare**

*Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali* Dott. Renato Dellamano

## **40&50 ANNI PIT STOP: LA PREVENZIONE VASCOLARE GLI ERRORI DA EVITARE LE PRIORITA' DA PERSEGUIRE**

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Dott. Domenico Astore**



L'aterosclerosi può determinare il restringimento sino all'ostruzione dei vasi arteriosi che irrorano gli organi ed i muscoli e, quindi, dar luogo all'ischemia sino alla necrosi della parte irrorata.

Se ad esempio è il cuore l'organo interessato, si va dall'angina all'infarto. Se è il cervello, si va dall'attacco ischemico transitorio (TIA) all'ictus. Se è il muscolo, dalla claudicatio sino alla gangrena.

Talvolta tuttavia l'aterosclerosi comporta un indebolimento dell'arteria che può evolvere nello sfiancamento della stessa, formando un aneurisma che, come un palloncino, si gonfia sempre di più, sino a rompersi con conseguente emorragia, shock e morte.

Le fasce d'età più a rischio sono quelle superiori a 50 anni, ma se la familiarità è positiva o sono presenti stili di vita non corretti, è bene condurre un'indagine di screening anche prima, per individuare i soggetti portatori di fattori di rischio al fine di correggerli.

Questo seminario analizza tutti i mezzi e gli accorgimenti medici più avanzati, di controllo e di prevenzione, da conoscere assolutamente, perché la vita lavorativa di chi ricopre ruoli di dirigenza, notoriamente di durata e di intensità superiori alla media, possa scorrere sempre su alti standard qualitativi vitali, fisici e mentali, senza sorprese, interruzioni e inconvenienti indesiderati, indipendentemente anche dall'età.

La salute è il bene più prezioso per programmare bene il proprio futuro, sapere certe cose prima può voler dire tutto.

Oggi forse è presto, ma domani potrebbe essere tardi.

Un corso "salvavita", per imparare, in poche ore, ciò che probabilmente richiederebbe quasi una vita stessa.

### **Argomenti**

-  Definizione e dimensioni del fenomeno.
-  I fattori di rischio dell'aterosclerosi e gli esami più idonei per prevenire ed identificare l'insorgenza di tale patologia.
-  Come identificare l'evenienza di una trombosi venosa e cosa fare per prevenirla?
-  Quali sono i primi sintomi per i quali è opportuno allarmarsi?
-  Come intervenire per rallentare l'evoluzione della patologia e cercare di evitare le gravi complicanze?
-  Quali sono attualmente le possibilità di trattamento farmacologico e chirurgico, insieme alle ultime strategie mininvasive endovascolari.
-  La prevenzione nei soggetti a rischio:  
l'indispensabilità degli esami medici previsti e di "stili di vita" coerenti ed adeguati.
-  Sintesi e conclusioni.
-  "Consigli per gli acquisti"

### **Obiettivi**

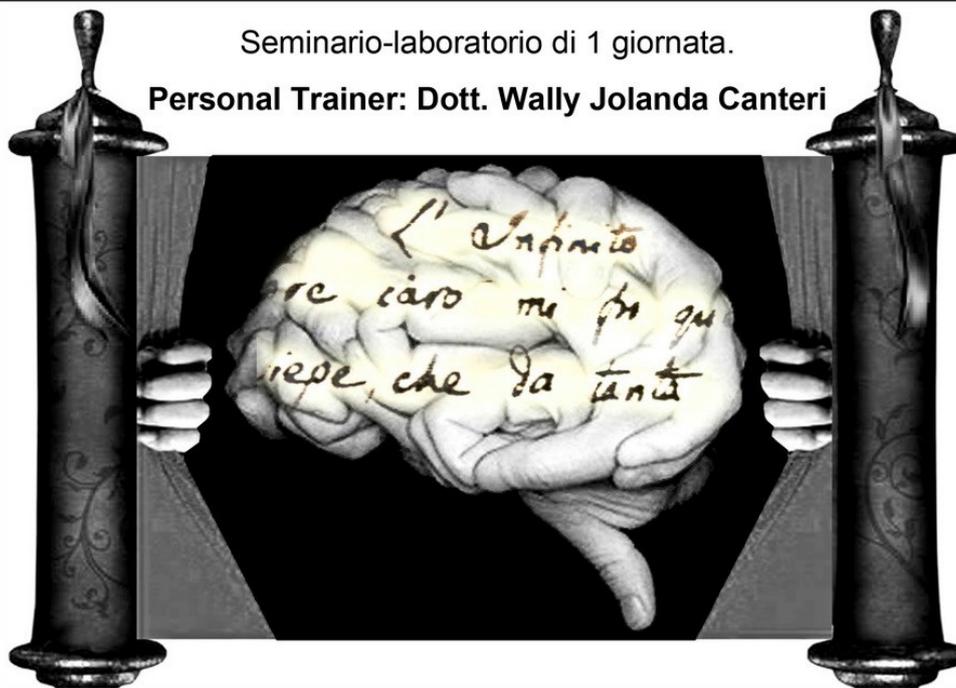
-  Capire l'importanza della correzione dei fattori di rischio cardiovascolare e della precocità nell'identificazione dei primi segnali dell'insorgenza della patologia aterosclerotica che rappresenta una delle principali cause di mortalità e di invalidità.
-  Come accorgersi dell'insorgenza di una trombosi venosa che, se non trattata tempestivamente, può evolvere in embolia polmonare e nei casi più gravi condizionare la morte.

## LA GRAFOLOGIA PER CAPIRE INDIVIDUARE VALUTARE E SCEGLIERE

L'esame della scrittura come tratto psicomotorio  
per indirizzare in funzione del futuro

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Wally Jolanda Canteri



Il Saper usare la Grafologia per valutare e classificare singolarmente una persona, grazie ai tratti di una penna che il soggetto, da conoscere, lascia scorrere su un foglio, può apparire come una strana magia, ma in realtà non solo è reale, ma è anche concretamente di supporto a molti aspetti della psichiatria.

Grazie alla conoscenza della grafologia, attraverso un veloce esame di ogni piccola espressione della propria personalità che proviene dall'inconscio mentre con intervento psicomotorio scriviamo, si possono rivelare vari aspetti reconditi dell'individuo in esame, senza esclusione del vissuto del soggetto, delle sue potenzialità e della dimensione emotiva da analizzare.

Già da bimbi, infatti, in seguito all'apprendimento scolastico della scrittura, le nostre caratteristiche personali si rivelano, trasmettendo, a chi le sa interpretare, la personale evoluzione della mente e del corpo e quindi dei movimenti grafomotori dello scrivente, legati alle motivazioni comportamentali, all'intelligenza, alla sensibilità e a tutto ciò che appartiene all'io.

Come raggiungere in poco tempo la capacità di selezionare le diverse tipologie di umani da valutare in funzione delle proprie necessità, professionali, scolastiche, personali e così via?

Durante il seminario, verranno analizzate e spiegate dapprima le possibilità di trovarsi di fronte a calligrafie con impatto visivo decisamente differente ed il loro significato.

In seguito si affronteranno molti segni e il loro studio per poter infine tracciare un profilo sommario che assembli le informazioni trasmesse dai segni, diversificandoli in armonia coi settori per i quali "le tendenze" verranno utilizzate.

Dallo studio del tratto, all'identificazione della sua natura.

Il tratto grafico inteso come impronta personale inequivocabile.

### Argomenti

- Ruolo e metodologia di chi analizza una grafia.
- La personalità: temperamento, carattere e identificazione delle attitudini emergenti e corrispondenti agli obiettivi.
- I motivi della conoscenza dei tratti psicomotori.
- Esempi storici di differenze lapalissiane tra calligrafie e manoscritti di persone famose.
- Simbolismo spaziale e occupazione personale degli spazi vuoti sul foglio bianco.
- Know how di base e segni più incisivi delle grafie.
- L'osservazione macroscopica iniziale del testo.
- I passaggi sequenziali di uno studio grafologico mirato per obiettivi.
- Il profilo sintetico di fine analisi.
- Le firme, i disegni e gli scarabocchi.
- Gli errori da evitare e da gestire.

### Obiettivi

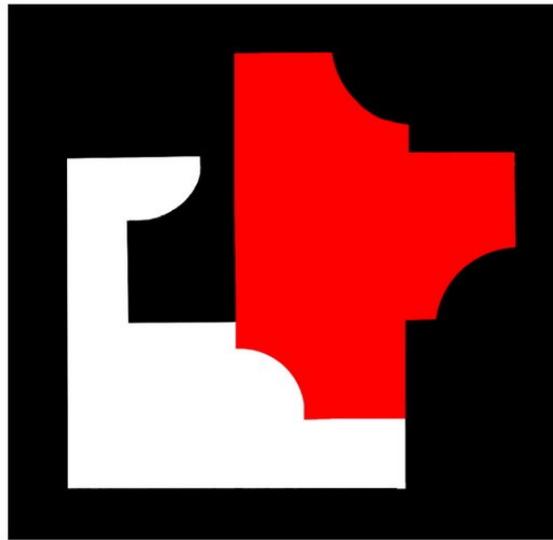
- Saper inquadrare una persona in un contesto adeguato e coerente al motivo dell'analisi.
- Appropriarsi dei temi di principio di un metodo riconosciuto, per tradizione, soprattutto in ambiente legale, ma utile per capire sempre un interlocutore anche in circostanze diverse e per altri obiettivi.
- Essere in grado, in modo rapido ma efficace, di riuscire a formulare una prima valutazione attendibile sulle persone, per motivi sia professionali che personali.
- La capacità di analizzare le persone e sceglierle per finalità specifiche e positiva collaborazione in team.

## MANAGEMENT E STRESS

Le emozioni stressanti come fattore di rischio o sale della vita

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

**Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici**



Come trasformare le emozioni stressanti da fattore di rischio a "sale della vita".

Si identifica nel termine STRESS una delle cause più comuni e rilevanti che danneggiano la salute dell'uomo nella civiltà industriale, e lo si può definire come "una risposta specifica dell'organismo ad ogni richiesta effettuata su di esso".

Ciò significa che l'organismo umano risponde, in modo specifico, agli stimoli esterni e tutti questi stimoli hanno una qualità comune: quella di favorire una richiesta di "riadattamento" dell'organismo affinché vengano "ristabilite" le condizioni ottimali del suo funzionamento.

Nella vita manageriale, le situazioni "stressanti" sono frequenti, di varia durata e intensità, spesso improvvise.

Situazioni che possono produrre momenti di vero malessere psico-fisico, demotivazione, scarso rendimento.

Come difendersene? Come gestirle?

"Fà di sapere, e sarai libero", dice un antico proverbio medioevale.

Capire come liberarsi dallo stress, evitarlo o saperlo positivamente gestire, è il fine di questo seminario, che fornisce una serie di informazioni utili al manager di oggi per il suo "star bene": condizione indispensabile per l'efficacia e l'efficienza del suo ruolo.

Concepito, studiato e realizzato con la collaborazione di un guru della materia, lo scienziato Giovanni Raimondo, è stato il primo seminario di formazione al mondo sul tema, all'inizio degli anni '80, e tuttora rimane solitario nella sua specificità.

### Argomenti

- Stress, fenomeno inevitabile del vivere.
- Che cos'è lo stress. La scala delle tensioni.
- I fattori di rischio a livello emozionale.
- Stress: problema di adattamento. Saper trasformare lo stress in eustress (lo stress buono).
- Come raggiungere un proprio "livello ottimale" di stress, la misura dello stress necessaria al proprio benessere.
- Le principali categorie di stress nell'ambito del lavoro. Lo stress del manager.
- I sintomi psicosomatici da stress.
- Gli "stress bufferers" (i tamponatori di stress).
- La "holliday blues" (la vacanza triste).
- La via di uscita dallo stress. Razionalizzazione e strategie per fronteggiare le situazioni di stress e volgerle a proprio favore. Sistemi vicarianti.

### Obiettivi

- La gestione informata, consapevole e adeguata dello stress: da punto di debolezza a spunto di forza.

## **CALVIZIE & IMMAGINE LE SOLUZIONI LA SOLUZIONE**

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Bruna Cristina De Gese**



Oggi rimanere calvi, anche parzialmente, non è più, come una volta, una condanna irreversibile della sorte a cui rassegnarsi, ma solo una semplice scelta personale, fin troppo spesso poco informata.

Un po' come rimanere senza denti e non andare dal dentista.

Che cosa davvero importa sopra ogni cosa a una persona che perde o che ha perso i capelli in modo irreversibile e quindi l'identità della propria immagine originale?

Poter tornare a vivere come prima, con le stesse modalità e gli stessi tempi, e quindi, come sarebbe stato se la calvizie non si fosse mai presentata.

Un rimedio anche eccellente può anche diventare una soluzione.

Ma una soluzione può essere un rimedio?

Quale è la differenza tra un rimedio e una soluzione?

Un rimedio è un accomodamento/aggiustamento di un problema ed è prevalentemente a carattere provvisorio, una soluzione è il superamento di un problema ed è prevalentemente a carattere definitivo. Una distinzione decisiva che può risultare vincente.

Senza informazioni corrette, si rischia di perdere oltre ai capelli e l'immagine, anche tempo e denaro, per di più inutilmente.

Questo seminario, unico al mondo nel suo genere ed inedito in esclusiva, analizza il fenomeno della perdita dei capelli e in particolare le calvizie per eccellenza, perché veramente irreversibili: androgenetica e da trauma.

Inoltre offre un completo ed esaustivo scenario delle "soluzioni" attualmente disponibili e praticabili, indipendentemente dalla loro efficacia e convenienza medica, fino ad illustrare "la soluzione", quella più riuscita, affidabile e collaudata, di moderna concezione protesica, chiamata Implantologia Tricologica Non Invasiva, che ha raggiunto, in decenni di ricerca e di applicazione, ormai livelli paragonabili a quelli raggiunti in campo dentistico.

In una sola giornata si può venire a sapere tutto a riguardo: come cessare di essere calvi e/o non diventarlo mai in futuro.

### **Argomenti**

 La perdita dei capelli: definizione e dimensioni del fenomeno.

 I gradi di alopecia: le scale Hamilton, Norwood e Ludwig.

 I vari tipi di calvizie.

 Le calvizie irreversibili e senza prevenzione: androgenetica e da trauma.

 Panorama esaustivo delle "soluzioni" disponibili.

 Pro e contro. Vantaggi e svantaggi. Effetti collaterali.

 La "soluzione" oggi più affidabile e risolutiva: l'Implantologia tricologica Non Invasiva.

 I plus unici della ITNI: riproduzione universale di qualsiasi capigliatura e mappa cranica originarie (tricotecnica), capelli naturali e loro cinetica spontanea, totalmente reversibile, non invasiva dermatologicamente, adesione perfetta, integrazione omogenea, temperatura coerente, non riscontrabile al tatto, alla trazione e alla vista, completa autonomia nella quotidianità e frequenza normale di manutenzione (una volta al mese, come andare dal parrucchiere).

 I limiti e le precauzioni mediche della ITNI

 ITNI, le proprietà: derma, impianto tricologico personalizzato e soluzione dermocompatibile.

 ITNI, le fasi: primo controllo, parametro, scheda di lavorazione tricotecnica, realizzazione artigianale in laboratorio, quality check, integrazione, igienizzazione e controlli periodici, scenario immagini.

 Sintesi, conclusioni e "consigli per gli acquisti".

### **Obiettivi**

 Possedere un quadro panoramico corretto, completo ed esaustivo sul fenomeno e sui rimedi e le soluzioni percorribili.

 Conoscere in modo dettagliato "la soluzione" più affidabile, risolutiva e collaudata nello scenario di riferimento, attualmente a disposizione.

 Come accorgersi obiettivamente dell'insorgenza della calvizie androgenetica, per evitare discontinuità indesiderate e poi difficilmente "recuperabili".

## **PREZZO, RIMBORSO E ACCESSO AL MERCATO DEI FARMACI ETICI IN ITALIA**

Seminario Base per Operatori del Settore Farmaceutico

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano**



### **Argomenti**

- Terminologia chiave del "pricing farmaceutico"
  - o Terminologia del "pricing farmaceutico" in Italia
  - o Terminologia del "pricing farmaceutico" in altri paesi (Francia, Germania, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti)
  - o Prezzi "visibili" vs prezzi confidenziali
  - o Quali livelli di prezzo contano / per chi
- Fattori determinanti del prezzo di un nuovo farmaco etico
  - o Competizione e strategie di prezzo: premium pricing... o no?
  - o Farmaci "innovativi" vs "me-too" vs generici e biosimilari
  - o Il "valore" di un farmaco: evidenze cliniche vs altri fattori
  - o Diversi punti di vista sul prezzo dei farmaci: questioni di prospettiva
  - o Categorie speciali di farmaci: farmaci orfani, oncologici, terapie avanzate (ATMP)
- Procedure di prezzo e rimborso dei farmaci etici in Italia
  - o Procedure AIFA (Agenzia Italiana del farmaco) di prezzo e rimborso
  - o Struttura del Dossier di prezzo e rimborso di un nuovo farmaco "originale"
  - o La valutazione dell'innovatività di un nuovo farmaco
  - o Classi di rimborso possibili per un nuovo farmaco
  - o Criteri chiave per la definizione della classe di rimborso
  - o Criteri chiave per la definizione del prezzo
  - o Altri fattori potenzialmente rilevanti nella negoziazione del prezzo (es., budget impact, managed entry agreements, etc.)
- Cosa succede dopo la Determina AIFA di Prezzo e Rimborso?
  - o Implicazioni delle decisioni di AIFA sull'accesso a livello regionale e locale
  - o Procedure di "Market access" a livello regionale e locale
- Prezzo e rimborso dei farmaci in Italia nel contesto internazionale

- o Quali altri prezzi internazionali possono influire sul prezzo italiano e come?
- o Perché il prezzo italiano è importante anche al di fuori dell'Italia?

### **Obiettivi**

- La terminologia chiave del "pricing farmaceutico" ed evitare ambiguità ed errori nelle discussioni aziendali e/o con altri interlocutori riguardo al prezzo, rimborso e accesso al mercato
- I fattori sulla cui base si fissa il prezzo di un farmaco etico e vengono determinate le sue modalità di rimborso in Italia
- Quali sono le potenziali barriere e opportunità di accesso al mercato in Italia per un farmaco etico, in funzione delle sue modalità di rimborso
- Come il contesto competitivo può influire sul prezzo, rimborso e sull'accesso al mercato di un farmaco
- Come il contesto internazionale può influire sul prezzo, rimborso e accesso al mercato di un farmaco etico in Italia
- Interagire in maniera informata con altre funzioni aziendali riguardo alle problematiche relative al "pricing e market access" dei farmaci etici
- Interloquire con interlocutori esterni all'azienda, spiegando in modo informato le logiche ed i fattori che hanno determinato la definizione del prezzo dei prodotti aziendali, il loro status di rimborso e le implicazioni in termini di accesso
- Comprendere il ruolo dell'Italia – sia dal punto di vista della filiale italiana di un'azienda multinazionale o di un'azienda farmaceutica italiana con filiali in altri paesi – nel contesto delle strategie e delle tattiche di "pricing e market access" internazionali

## **ANDROPAUSA & STRATEGIE MEDICHE IL PROBLEMA E L'OPPORTUNITA' PER AFFRONTARLA**

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi**



Il seminario tratta di un argomento medico, molto delicato, che spesso viene a colpire e a disturbare la sfera psicofisica di chi, come imprenditori, managers dirigenti, politici e liberi professionisti, ha, solitamente e necessariamente, un percorso lavorativo decisamente più lungo rispetto alla media e che deve affrontarlo comunque con inalterata efficienza.

Seminario assolutamente inedito nel suo genere, consente, in un solo giorno, di imparare a trasformare questo fenomeno da problema ad opportunità, per affrontarlo meglio e a prevenirlo efficacemente.

Molto utile anche per la gestione dei collaboratori e per un pubblico dirigenziale femminile a contatto frequente con pubblici maschili.

### **Argomenti**

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  Fisiopatologia delle disfunzioni sessuali maschili.  
Cosa succede al nostro corpo?  
Quali ripercussioni avvengono?  
Cosa ci possiamo aspettare?
-  Diagnostica delle disfunzioni sessuali.  
Una sola andropausa, ma varie manifestazioni: quali?  
Come scoprirla sulla nostra pelle?
-  Interventi terapeutici.  
Insorgenza del fenomeno: come reagire?  
Analisi di tutti i metodi di soluzione disponibili.
-  Sintesi e conclusioni.  
Comportamenti e atteggiamenti mentali indispensabili, come bagaglio per il futuro.  
Si può vincere? E in che misura?
-  "Consigli per gli acquisti"

### **Obiettivi**

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

## L'INCONTINENZA URINARIA TIPS & TRICKS TRUCCHI MEDICI "COME SE NON CI FOSSE"

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi



Un altro fenomeno molto frequente, come l'andropausa, che può insorgere nel lungo tragitto lavorativo di persone con ruoli professionali di alta responsabilità e di lungo percorso.

Il seminario, un inedito formativo assoluto, svela tutti, ma proprio tutti, i "segreti" medici per gestire l'insorgenza del problema e per riuscire a vivere e a lavorare "come se non ci fosse".

Un must, un'occasione da non perdere.

Sia per pubblici femminili che maschili.

### Argomenti

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  Generalità.  
Inquadramento macroscopico del fenomeno, nelle donne e negli uomini.  
Le caratteristiche psicosociali, i profili e le soglie di cronicità.
-  I diversi tipi di incontinenza.  
Tutte le variabili legate al fenomeno.
-  La diagnosi.  
Come "stararla" e riconoscerla.
-  La terapia.  
Tutte le possibili soluzioni, ufficiali e non ufficiali, per combatterla, dominarla e vincerla.
-  Sintesi e conclusioni.  
Comportamenti e atteggiamenti mentali indispensabili, come bagaglio per il futuro.
-  "Consigli per gli acquisti"

### Obiettivi

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

## VIAGGIO NELL'ONCOLOGIA UROLOGICA "ISTRUZIONI PER L'USO"

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi**



Un appuntamento fondamentale ulteriore con una formazione medico manageriale di alta utilità, nella gestione prospettica di una lunga carriera lavorativa.

Un sapere del tutto inedito ed esclusivo, indispensabile per chiunque, sia personalmente che professionalmente.

### **Argomenti**

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  I Distretti corporei "strettamente" interessati. Testicoli, reni, vescica e prostata.
-  Fisiopatologia. Le origini del male.
-  Sintomi.
-  I campanelli d'allarme e cosa ci può succedere fin da subito.
-  La diagnosi.
-  La fotografia di cosa è successo e i modi per riconoscere il fenomeno.
-  La terapia.
-  Tutto ciò che possiamo fare, davvero, per vincere.
-  Gli atteggiamenti più preziosi, dell'anima e della mente, quando e se l'orizzonte si riduce.
-  Per vivere e non per sopravvivere.
-  "Consigli per gli acquisti"

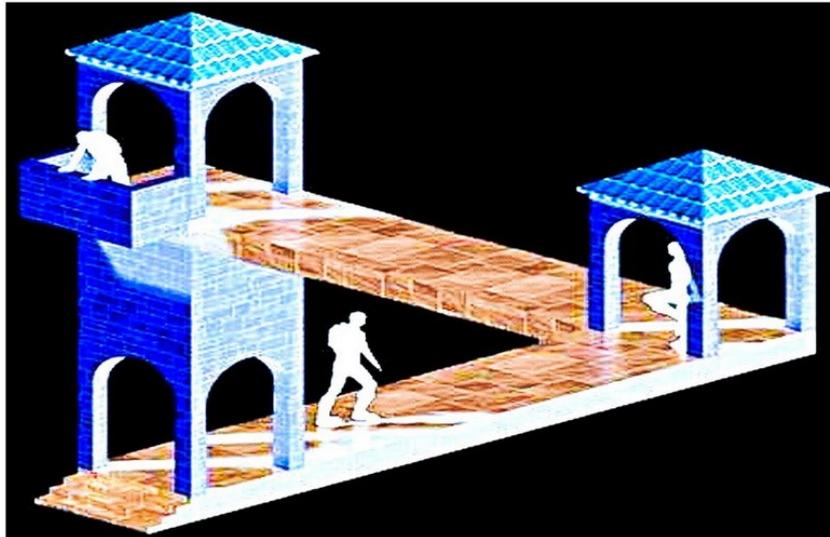
### **Obiettivi**

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

## ASSICURAZIONI & IMPRESA QUALI INDISPENSABILI? GESTIONE SICURA & SCELTA CONVENIENTE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: **Avv. Roberto Iannaccone**



Seminario inedito, raro e di utilità assoluta, condotto con un'ottica legale spiccatamente manageriale e non solo assicurativa, per qualsiasi impresa, nella sapiente gestione e selezione delle protezioni assicurative.

Indispensabile, se non obbligatorio.

### Argomenti

-  Le polizze necessarie per assicurare un'azienda.
-  Le assicurazioni secondo la forma giuridica.
-  La Responsabilità Civile verso Terzi.
-  La Responsabilità Civile verso gli Operai.
-  La Responsabilità Civile Prodotti.
-  La Copertura danni al fabbricato e/o al contenuto.
-  La Tutela legale.

### Obiettivi

-  Saper scegliere la copertura giusta, adeguata e onnicomprensiva per il business aziendale.
-  Essere in grado di contrattare e spuntare il miglior sinallagma tra premio di polizza, massimali previsti, franchigie e scoperture.
-  Saper gestire il sinistro, prevenire la responsabilità dell'azienda e garantire ai beneficiari il pagamento dell'indennizzo e del risarcimento.

## **ETICA UTILIZZO & CONTROLLO DEI MEZZI INFORMATICI IN AZIENDA**

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Avv. Roberto Iannaccone**



Il corso tratta di un tema emergente, molto attuale e particolarmente sentito, fornendo tutti i mezzi e le conoscenze legali per risolverlo definitivamente.

### **Argomenti**

-  Organizzazione e stesura della policy aziendale.
-  Entrata in vigore del Regolamento e pubblicità.
-  Campo di applicazione del Regolamento.
-  Utilizzo del Personal Computer, gestione e assegnazione delle credenziali di autenticazione.
-  Utilizzo della rete, dei dispositivi elettronici, dei supporti rimovibili, della posta elettronica.
-  Navigazione in Internet e protezione antivirus.
-  Partecipazione a social media.
-  Osservanza delle disposizioni in materia di Privacy.
-  Accesso ai dati trattati dall'utente e sistema di controlli graduali.
-  Sanzioni. Aggiornamento e revisione.

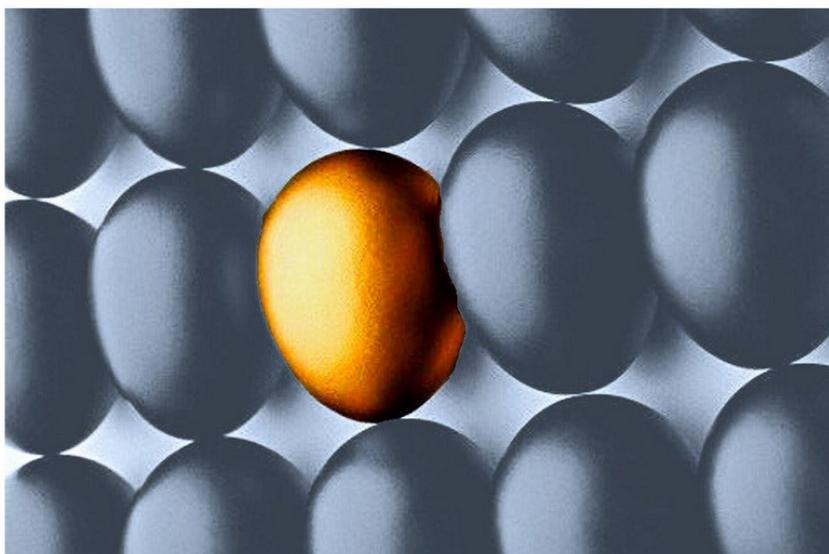
### **Obiettivi**

-  Padronanza, correttezza e diligenza degli utenti aziendali all'utilizzo delle risorse informatiche e telematiche.
-  Prevenire il pregiudizio ed evitare che comportamenti anche inconsapevoli possano arrecare danni.
-  Consentire che l'uso dei social media, blog e forum rappresenti un'opportunità di crescita per l'Azienda.

## MODELLO ORGANIZZATIVO DI GESTIONE AZIENDALE M O G

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Avv. Roberto Iannaccone**



Diversi e numerosi, dal più immediato ai più complessi, sono i noti Modelli di Organizzazione d'Impresa: "gerarchici, funzionali, circolari o altro ancora" che siano, il loro principale "focus" mira, quasi sempre e prevalentemente, agli aspetti di Gestione e di Business.

Tali modelli sono da ritenersi ancora corrispondenti e coerenti alle complessità di Mercato attuali e ancora più intense future, oppure, è forse necessario un effettivo "salto incrementale" che consenta la padronanza anche di un modello, "preventivo", dedicato agli aspetti legali aziendali?

E' proprio così scontato che solo l'organizzazione di aspetti di natura economica possa trasformarsi in valori aggiunti, oppure anche l'organizzazione di aspetti diversi, come quelli di natura legale, possa rappresentare un nuovo e determinante asset della competitività di mercato?

Perché, ad esempio, le aziende rischiano di essere condannate penalmente in caso di violazioni della legge commesse dai loro dipendenti?

E come possono, le stesse, evitare di incorrere in tali rischi?

Seminario inedito, di fondamentale importanza, per non trovarsi impreparati e compromettere il destino delle società  
Un'altra pietra miliare formativa per il futuro dell'Impresa.

### Argomenti

-  Il Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231.
-  La responsabilità amministrativa degli Enti.
-  Il Modello di Organizzazione e di Gestione.
-  I contenuti del Modello di Organizzazione e di Gestione.
-  Duttilità del Modello legale: applicabile a tutti i tipi di Impresa, pubblica e/o privata, con qualsiasi attività produttiva/commerciale, sia in Italia che all'Estero.
-  Requisiti dimensionali e margini di convenienza per l'accesso ottimale all'adozione del Modello.
-  L'Organismo di Vigilanza.
-  Il Sistema Disciplinare.
-  Il Codice Etico.

### Obiettivi

-  Conoscere le fonti normative di riferimento.
-  Essere in grado di preconstituirsì un Modello Organizzativo di Gestione.
-  Abituare tutte le componenti aziendali al rispetto del Codice Etico.
-  Raggiungere lo scopo di dotare l'azienda della migliore referenzialità.

## **ASSICURANDO SI. DALLE ANALISI ALL'AZIONE COME MUOVERSI SUL MERCATO DELLA NOSTRA EPOCA LA TUTELA DEL PATRIMONIO E DEI BENI AZIENDALI**

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

**Personal Trainer: Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro**



La tutela di Vite, Beni e Attività, sia nel privato che nel professionale, è una cosa seria, indispensabile e prioritaria.

E non basta solo farlo: bisogna farlo bene e, soprattutto, saperlo fare.

L'analisi preventiva delle aree di rischio è certamente fondamentale, in questo senso, perché consente di avere una mappa oggettiva e un censimento dei rischi possibili e probabili: uno scenario prospettico che descrive passato, presente e futuro e che indica dove andare ad intervenire con le coperture assicurative.

Ma ciò è sufficiente?

Finisce davvero qui il nostro impegno nello sforzo di protezione?

No, proprio no, non finisce qui, anzi, tutto il contrario: inizia qui.

Infatti, proprio da questo momento in poi, si passa dalla fase di studio e di analisi a quella pratica dell'azione realizzativa definitiva.

Assicurarsi significa "studiare e capire" prima, ma anche "agire e realizzare" dopo, con coerenza e proporzionalità di budget di spesa, per farlo.

Proprio la fase finale del processo assicurativo, di solito sottovalutata perché, fin troppo spesso, considerata solo una conseguenza operativa, è invece la fase più delicata e sensibile, perché deve riuscire a tradurre in realtà tutti i "desiderata", rispettando i migliori protocolli di convenienza, sia qualitativa che quantitativa.

Alla fine, quindi, contano la selezione e la scelta delle polizze.

Bisogna, per questo, sapere come si distinguono e dove si trovano.

Si vuole imparare a farlo correttamente?

Basta frequentare questo seminario.

### **Argomenti**

-  Le attività strategiche di analisi del rischio
-  Mappa dei rischi storici ed emergenti e mappa dei profili delle polizze a copertura
-  Scenario del Mercato assicurativo odierno
-  Comprensione dei rischi aziendali, professionali e privati, tutelando il proprio "core business" in modo da poterli valutare e correggere: i protocolli di convenienza qualitativa e quantitativa, le eventuali e marginali aree di auto assicurazione residua
-  Il Key-man
-  Polizze collettive di tutela: il "wellfare" aziendale
-  Adesione a forme pensionistiche e simili
-  Vantaggi fiscali ed economici: costi/benefici in ambito finanziario assicurativo
-  "Consigli per gli acquisti"

### **Obiettivi**

-  Essere in grado di analizzare, dal punto di vista assicurativo, scenari imprenditoriali, professionali e privati e di effettuare scelte mirate nelle coperture dei rischi, sia in autonomia che come interlocutori clienti di un professionista esterno
-  Saper valutare, in modo attendibile e affidabile, il peso specifico della convenienza totale di polizze e interlocutori partner
-  Raggiungere una mentalità prospettica capace di prevedere e anticipare le aree future di rischio

## TELECOMUNICAZIONE RETI & CONNESSIONE UNIVERSALE.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Riccardo Rosignoli



Informare, trasferire, comunicare, condividere, in tempo reale, rapido e quasi contestuale, in contemporanea: una delle esigenze emergenti di ogni attività presente e futura.

La circolarità della comunicazione è diventata una delle chiavi discriminanti per il successo di qualsiasi iniziativa.

Quindi organizzarsi bene è fondamentale, ma saperlo fare ancora meglio, può diventare vincente. Per questo non è solo una questione di hardware e software avanzati, più o meno all'avanguardia: ciò che conta è chi sa fare "cosa e come".

Questo seminario svela i segreti di tutti i sistemi di comunicazione attuali e tutte le convenienze qualitative ed economiche di riferimento.

Perché non basta essere a norma o anche oltre gli standard migliori di sistema, la vera comunicazione che ci vuole è un'altra ed una sola: quella che davvero corrisponde alle esigenze di chi la usa, le nostre.

In particolare, il seminario cerca di fare chiarezza sulle diverse modalità e tecniche oggi a disposizione per comunicare, con la consapevolezza che l'obiettivo non sia solo la scelta della soluzione più avanzata e più alla moda, ma l'individuazione di quella più appropriata e più corrispondente alle diverse esigenze di personalizzazione individuale.

Altro focus importante dello sforzo formativo è la parallela analisi concreta di costi-benefici di ogni personalizzazione di impianto.

L'approccio ai diversi sistemi, all'offerta di mercato e ai relativi budget di spesa è quella che potremmo definire da "broker della comunicazione".

Nel seminario emerge chiaramente che la scelta strategica di comportamento vincente non è quella di partire dai pacchetti comunicativi offerti dai fornitori, ma quella, invece, di definire e individuare con precisione oggettiva, già in partenza, l'obiettivo di comunicazione finale e ricorrente, per poi passare alla ricerca delle soluzioni più adeguate, anche alternative rispetto alle più usate e conosciute (es. ponti radio etc).

Si tratta di una grande occasione per "I non addetti ai lavori" di riuscire, in un solo colpo, a impossessarsi del know how indispensabile (non necessariamente solo tecnico) per saper gestire e controllare, in modo informato, l'adeguatezza delle proposte dei diversi interlocutori tecnici di soluzione.

### Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Sistemi di Comunicazione: da dove siamo partiti, dove siamo arrivati e dove arriveremo.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Descrizione di tutti i Sistemi di Comunicazione, attualmente disponibili.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I nuovi Sistemi più accreditati per il futuro.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Valutazione macroscopica e individuazione dettagliata delle reali, e non presunte, più ricorrenti esigenze comunicative.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Modalità corretta di analisi dell'Offerta di mercato.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Termini di paragone essenziali per l'analisi finale di costi-benefici al fine della migliore convenienza.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'indispensabilità della ridondanza nella scelta degli impianti finali di soluzione: più elementi, vicarianti, capaci di svolgere la stessa funzione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Parametri di riferimento nella scelta dei professionisti interlocutori per la realizzazione del proprio impianto.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'incidenza percentuale storica sul budget di spesa annuale: stima minimi e massimi necessari.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comunicazione interna ed esterna: la gestione strategica delle reti e dei flussi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'importanza della sicurezza e della protezione del proprio sistema di comunicazione e dei dati. Tutti gli stratagemmi da non dimenticare.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Controllo e azioni preventive per evitare l'abuso o l'uso improprio di Internet sul lavoro.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Quale il giusto mix di compromesso pratico tra velocità e affidabilità?
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La manutenzione: chi, cosa, dove e come.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'aggiornamento del sistema: gli aspetti e le aree più critiche indispensabili nel monitoraggio.

### Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Capacità di interloquire in modo adeguato e preparato con i propri tecnici di riferimento.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper individuare, in modo obiettivo e oggettivo, le priorità di esigenza e saper scegliere le soluzioni più corrispondenti ed efficaci.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Know how per la selezione degli interlocutori in fase realizzativa e di manutenzione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper stimare nei budget preventivi la giusta dimensione di spesa sostenibile.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Abilità nuova nel riconoscimento del valore aggiunto effettivo del sistema di comunicazione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'analisi della scelta logistica, preventiva e corretta, delle sedi adeguate per start up e nuove realtà aziendali in fondazione.

## STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE AZIENDE DEL SETTORE FARMACEUTICO

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



### Argomenti

- I principali mercati farmaceutici internazionali: Stati Uniti, Europa (UE, Regno Unito), mercati emergenti: dimensioni e dinamiche
- Strategie di internazionalizzazione delle aziende farmaceutiche: alcuni esempi
  - Introduzione
  - Aziende "Big Pharma"
  - Aziende emergenti / "Biotech"
- I principali archetipi dei sistemi sanitari internazionali:
  - Introduzione
  - Sistemi sanitari "universali" (es., Servizio Sanitario Nazionale italiano, National Health Service britannico, etc.)
  - Sistemi sanitari "misti", pubblico, privato e "out of pocket" (es., Stati Uniti, Cina, Brasile)
  - Sistemi sanitari: fattori comuni e fattori differenzianti
- Aspetti chiave di sviluppo clinico e di procedure regolatorie in un contesto strategico internazionale

### Obiettivi

- Capire quali sono le dinamiche e gli elementi di attrattività dei principali mercati farmaceutici internazionali
- Conoscere i modelli di sviluppo internazionale di tipi diversi di aziende farmaceutiche
- Capire il contesto delle strategie di prezzo internazionali per nuovi medicinali etici
- Comprendere i fattori sulla cui base si fissa il prezzo di un farmaco etico e vengono determinate le sue modalità di rimborso nei principali mercati farmaceutici internazionali
- Acquisire gli elementi essenziali per definire ed implementare strategie globali di "pricing e market access" dei farmaci etici

## PRINCIPALI SISTEMI SANITARI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



### Argomenti

-  Attori chiave, definizioni, procedure di prezzo e rimborso dei farmaci, criticità particolari
-  Francia
-  Italia
-  Germania
-  Spagna
-  Regno Unito
-  Stati Uniti
-  “Corridoi” internazionali di prezzo
-  Concetti generali
-  Principi guida
-  Case studies

### Obiettivi

-  Conoscere quali sono le potenziali barriere e opportunità di accesso al mercato nei principali sistemi sanitari per un farmaco etico, in funzione delle specifiche modalità di rimborso esistenti nei vari paesi
-  Ottenere le basi per disegnare e/o valutare programmi di sviluppo clinico che rispondano alle richieste ed ai criteri di valutazione delle agenzie di Health Technology Assessment (HTA) e degli Enti di rimborso / Pagatori dei principali sistemi sanitari internazionali
-  Comprendere il contesto internazionale e come quest'ultimo deve essere considerato nella definizione delle strategie e delle tattiche di “pricing e market access” internazionali

## CATEGORIE SPECIALI DI FARMACI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 1 giornata.

**Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano**



### Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Farmaci oncologici
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Problematiche specifiche
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Case studies
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Farmaci orfani
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Problematiche specifiche
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Case studies
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Terapie avanzate / ATMP
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Problematiche specifiche
  - SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Case studies

### Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Conoscere come questi prodotti vengono valutati dalle agenzie e dagli enti pagatori dei principali sistemi sanitari
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Capire le problematiche specifiche di prezzo, rimborso ed accesso, che si pongono, a livello internazionale, per le categorie di farmaci che presentano livelli di complessità più elevati
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Imparare alcune lezioni chiave, alla luce delle esperienze concrete – positive e/o negative – di alcuni lanci internazionali di farmaci appartenenti a queste categorie “speciali”

## TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario/Percorso-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di giorni e date da definirsi.

**Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano**



 Progetto **avanzato** concordato ad hoc, per obiettivi personalizzati, con uno o più moduli e tempi da pianificare.

 Durata e budget da definirsi solo su preventivo, al momento del progetto specifico.

### **Argomenti**

 Da definirsi

### **Obiettivi**

 Da definirsi