



CORSO DI ALTA FORMAZIONE DI

MEDICAL SCIENCE EXCELLENCE

**COMPETENZE TECNICHE E RELAZIONALI
PER MEDICAL SCIENCE LIAISON**

**SCEGLI LA MODALITÀ PIÙ ADATTA
ALLE TUE ESIGENZE**



Formula ibrida
frontale + remoto

oppure



**Formula solo
in remoto**



**Workshop Operativo
sul territorio**



Visita il nostro sito
www.mercurio.it

INTRODUZIONE

Il Medical Science Liaison (MSL), figura cruciale per il successo di un'azienda farmaceutica, gestisce la comunicazione medico-scientifica dei prodotti durante il loro ciclo di vita, soprattutto prima della commercializzazione, garantendone un uso efficace e sicuro grazie alla sue conoscenze.

La domanda per questa figura è in crescita, così come la complessità delle competenze richieste, rendendo necessari adeguati processi formativi.

Il MSL svolge un ruolo chiave in molte attività del Medical Affairs, inclusa la ricerca clinica, l'interpretazione e divulgazione dei dati scientifici a supporto delle molecole e dei prodotti aziendali, la formazione scientifica degli ISF e i progetti di Medical Education con la classe medica. Operando sul territorio, il MSL promuove collaborazioni con gli Opinion Leader, fornendo supporto medico-scientifico per facilitare il confronto tra la comunità medica e l'azienda farmaceutica.

Pertanto, gli MSL devono possedere una solida competenza scientifica e un profilo qualificato per garantire un confronto paritario con gli opinion leader. È inoltre indispensabile che sviluppino sia competenze tecniche che capacità comunicazionali, relazionali e organizzative.

FINALITÀ

Attraverso lezioni in aula, sessioni interattive in live streaming, visite virtuali o in presenza a centri ospedalieri di eccellenza e accesso a una piattaforma digitale con contenuti specifici e sviluppati ad hoc, i partecipanti avranno l'opportunità di sviluppare una conoscenza approfondita delle competenze e delle responsabilità del Medical Science Liaison (MSL).

Il corso fornirà una panoramica dettagliata e completa di tutti gli aspetti che caratterizzano il ruolo del MSL come figura fondamentale di collegamento tra azienda, ospedali e centri di ricerca.

La formazione consentirà ai neolaureati di acquisire le conoscenze specifiche necessarie per intraprendere una carriera come MSL e permetterà ai professionisti già inseriti nell'azienda farmaceutica di sviluppare nuove competenze richieste.

Per le aziende, l'onboarding di nuovi MSL o il trasferimento di risorse da altri settori richiede impegno, tempo e dedizione, e crea le basi per un successo a lungo termine sia per i dipendenti che per l'organizzazione. Per questo, Mercurio desidera supportare le aziende in questo importante processo, proponendo un percorso formativo adatto alle esigenze specifiche, offrendo un piano completo per nuovi assunti senza esperienza, e una formazione mirata per chi proviene da altri ruoli, sia che abbia già esperienza come MSL, sia che provenga dal settore delle vendite.

Il corso può includere sessioni costruite in collaborazione con il cliente per offrire un percorso allineato ai valori e alle linee guida aziendali.



OBIETTIVI

- Comprendere le principali responsabilità e funzioni del Medical Affairs nell'ambito farmaceutico.
- Familiarizzare con le fasi di ricerca e sviluppo di un farmaco e acquisire conoscenze approfondite sulla ricerca clinica dal protocollo alla pubblicazione dei dati, sulla sicurezza dei farmaci e sul valore della ricerca nella pratica clinica (RWE),
- Approfondire la conoscenza del Sistema Salute in termini di approvazione del farmaco e accesso al mercato e ruolo del Medical Affairs.
- Sviluppare competenze e soft skills essenziali per il ruolo del MSL.
- Conoscere la definizione e i riferimenti normativi relativi agli Hospital Meeting, agli Advisory Board e altri strumenti di interazione con gli Operatori Sanitari.
- Sviluppare competenze nell'interpretazione e comunicazione efficace dei dati scientifici, con approfondimenti sulla comunicazione omnicanale.
- Migliorare le abilità di comunicazione nelle diverse situazioni di conduzione.

I DESTINATARI DEL CORSO

Il programma di formazione "Medical Science Excellence" è progettato per un pubblico diversificato di professionisti all'interno del settore farmaceutico, offrendo un percorso di apprendimento adattabile alle diverse esigenze.

I destinatari ideali del corso includono:

- Laureati in materie scientifiche che desiderano avviare un percorso come MSL:

laureati interessati a intraprendere un percorso di crescita nel campo del Medical Affairs, desiderosi di acquisire competenze specializzate nel settore farmaceutico.

- Informatori Scientifici del Farmaco (ISF) in fase di passaggio ad MSL:

professionisti che stanno affrontando una fase di passaggio dal ruolo di Informatore Scientifico del Farmaco a quello di MSL, desiderosi di sviluppare competenze specifiche per il nuovo contesto di Medical Affairs.

- MSL con esperienza in cerca di upskilling:

professionisti con esperienza lavorativa che intendono approfondire le tematiche del Medical Affairs e migliorare le loro capacità di comunicazione efficace nell'ambito farmaceutico.

- MSL con esperienza in fase di passaggio ad altra area terapeutica:

MSL con comprovata esperienza che stanno attraversando un cambio di area terapeutica e cercano di acquisire nuove competenze specifiche per il loro nuovo contesto professionale.

Il corso, flessibile e modulabile, consente ai partecipanti di personalizzare la propria esperienza formativa.





MODALITÀ FORMATIVA

**12 H****FORMAZIONE IN AULA:**

Lezioni tradizionali in aula condotte da esperti del settore, permettendo l'interazione diretta tra partecipanti e docenti. Le stesse possono essere godute in forma di live streaming.

**4 H****REMOTO SINCRONO:**

Le sessioni di live streaming consentono ai partecipanti di connettersi da remoto tramite piattaforme online, interagendo con il docente in tempo reale attraverso chat o domande.

**16 H****PIATTAFORMA DIGITALE INTERATTIVA:**

Una piattaforma online dedicata offre materiali didattici, risorse, quiz e discussioni, promuovendo l'apprendimento autodiretto. Il materiale, creato con il supporto di tecnologie di AI, mira a fornire un'esperienza formativa adattabile alle esigenze individuali.

**FINO A
20 H****WORKSHOP PRESSO CENTRI DI ECCELLENZA:**

Il programma può includere contributi da centri di eccellenza, offrendo materiali video, contenuti esclusivi e incontri (online o in presenza) con esperti. Questi moduli mirano a fornire agli MSL conoscenze avanzate nell'area terapeutica di riferimento e a facilitare il confronto con i KOL del centro. La realizzazione del contenuto prevede la selezione e l'ingaggio del centro, la definizione dell'agenda e dei temi della formazione, e l'organizzazione dell'incontro secondo le esigenze.



PROGRAMMA

Modulo 1 (14 Gennaio) : il ruolo del MSL nell'azienda farmaceutica

(6h- in aula/live streaming)

- 1.1 Il Medical Affairs e il ruolo del Medical Science Liaison
- 1.2 La ricerca clinica, le fasi di sviluppo di un farmaco e la "Real World Evidence"
- 1.3 Il potenziale ruolo del MSL nella attività di ricerca clinica e nelle RWE
- 1.4 Collaborazione e sinergia con altre figure di territorio
- 1.5 Ruolo del MSL nelle diverse fasi del ciclo di vita del prodotto
- 1.6 Materiale Promozionale e non promozionale: il ruolo del MSL nel rispetto della compliance

Modulo 2 (15 Gennaio) : Le evidenze scientifiche: dalla ricerca al dialogo scientifico

(4h- live streaming)

- 2.1 L'uso delle pubblicazioni scientifiche come evidenza
- 2.2 Database biomedici
- 2.3 Come effettuare una ricerca bibliografica
- 2.4 L'interpretazione dei risultati di una ricerca
- 2.5 L'impact factor e altre misure bibliometriche

Modulo 3 (16 Gennaio): Collaborazione tra Medical Affairs e HCP attraverso la condivisione della conoscenza

(6h- in aula/live streaming)

- 3.1 Competenze e soft skills del MSL
- 3.2 Comunicazione efficace
- 3.3 Strumenti per le interazioni KOL-MSL
- 3.4 L'orchestrazione dei canali disponibili per l'interazione con KOL, Medici, Stakeholder: l'omnicanalità
- 3.5 I Key Performance Indicators (KPI), le metriche e i parametri qualitativi
- 3.6 Raccolta e gestione degli insight



MODULI 4 E 5: WORKSHOP presso i centri di eccellenza (fino a 20h)

Progettati in base all'area terapeutica di interesse e realizzati con il patrocinio della società scientifica di riferimento.

- Interviste e Video interviste ai KOL (x2 - 2h da remoto)

Interviste e video interviste ai KOL dell'area terapeutica di interesse per sviluppare contenuti esclusivi che possano riguardare tematiche quali patologie, profilo pazienti, trattamenti terapeutici, centri di eccellenza, ecc.

- Contributi da Centri di Eccellenza (x2 - 2 h da remoto o 16 ore in presenza)

Elaborato finale e discussione

Consegna certificati



QUOTA DI PARTECIPAZIONE

CORSO BASE (MODULO DA 1 A 3)

QUOTA ORDINARIA	€ 1.500,00
QUOTA AGEVOLATA PER ISCRIZIONI ENTRO IL 30 NOVEMBRE 2024	TBD

*Tutti i costi indicati sono IVA esclusa.

La quota di partecipazione comprende il materiale didattico. Inoltre, prevede i coffee break ed i light lunch nelle giornate in aula.

Per le aziende che desiderino iscrivere i propri collaboratori/dipendenti al corso è prevista una procedura di iscrizione diretta semplificata nonché una quota di iscrizione ridotta per iscrizioni multiple.

Il **termine** ultimo per le iscrizioni è fissato al 20 Dicembre 2024

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione al corso è a numero chiuso, con un limite massimo di 20 persone. Per l'ammissione al corso occorrerà la presentazione del proprio curriculum vitae e la compilazione di un test iniziale per aderire alla partecipazione a tutti o solo ad alcuni moduli formativi.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

 campus@merqurio.it

 Linea Verde: 800 014 863

REFERENTI DEL PROGETTO

Elisabetta Speroni



Medical Affairs
Senior Expert

Adriana Romano



Medical Information
Senior Expert

MERQURIO
the multichannel company

www.merqurio.it

