

**Кафедра организации лекарственного обеспечения и фармакоэкономики
Института профессионального образования
ФГАОУ ВО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России
(Сеченовский Университет)**

Уважаемые коллеги!

В эпоху макроэкономической нестабильности и ограниченности бюджета здравоохранения России в буквальном смысле выживает сильнейший. Сильнейшим может быть только тот, кто подготовлен к переменам, хорошо осведомлен и "вооружен". "Вооружен" компетенциями и знаниями, отражающими реальность нормативно-правового регулирования 2019 года (новыми правилами организации лекарственного обеспечения, новыми требованиями к подаче результатов фармакоэкономических исследований, новыми правилами к формированию перечней лекарственных средств, новыми правилами оплаты медицинских услуг и т.д.)

Не так много ведущих экспертов в стране, кто реально готов поделиться своими знаниями как с новичками, так и с "акулами" фармацевтического бизнеса, отвечая на самые неудобные вопросы и консультируя во время цикла обучения даже самые трудные кейсы. Используйте наш опыт, знайте как мы и Вы будете первыми! Вновь разработанные циклы обучения ждут Вас в 2019 году. Не упустите возможность получить удостоверения государственного образца Сеченовского университета, подтверждающее повышение квалификации и обновить свое CV!

27-28 марта

Использование фармакоэкономики в фармацевтическом маркетинге

Основные вопросы:

- Структура системы лекарственного обеспечения и ее финансирования в РФ. Роль фармакоэкономики;
- Последние изменения нормативно-правовой базы в области лекарственного обеспечения и фармакоэкономики;
- Методология фармакоэкономического анализа: анализ «затрат», анализ «эффективности», анализ «минимизации затрат», анализ «затраты-эффективность», понятие QALY, анализ «затраты - полезность», анализ «влияния на бюджет». Сравнение методов между собой, обоснование выбора в зависимости от маркетинговой цели и стратегии продвижения;
- Разработка фармакоэкономической стратегии компании;
- Что не является фармакоэкономикой, но выдается за неё? Каким исследованиям не стоило бы доверять и почему? «Обратный эффект» подобных инвестиций. Case study. Обсуждение в группе;
- Фармакоэкономические модели для федерального и регионального уровней системы здравоохранения; разработка аналитических моделей принятия решений;
- Особенности фармакоэкономических исследований для различных нозологий (онкология, сахарный диабет, орфанные заболевания и пр.), профилактики (вакцинация), диагностики и др.
- Фармакоэкономическая аргументация при формировании перечней лекарственных средств (и не только!) в соответствии с действующей нормативно – правовой базой;
- Секреты формирования досье на ЛП для включения в перечни;
- «Подводные камни», плюсы и минусы опыта использования интегральных шкал клинико-экономической оценки (по результатам заседаний комиссии по формированию перечней);
- Маркетинговое позиционирование фармакоэкономических данных;
- Создание ключевых сообщений об экономичности продуктов компании и новые возможности доведения до целевой аудитории;
- Как правильно сделать фармакоэкономическую презентацию?
- Дополнительные возможности фармакоэкономики: оценка изделий медицинского назначения, лечебного питания, медицинской техники;

Стоимость (за одного участника): 30 000 рублей

3-4 апреля

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно-правовое регулирование: (Market Access для орфанных лекарственных препаратов)

Основные вопросы:

- Ключевые элементы обеспечения доступности орфанных ЛП
- Нормативно-правовая база, регламентирующая обеспечение пациентов орфанными ЛП
- Организация и проведение диагностики орфанных заболеваний в РФ: федеральная и региональная ситуации
- Основные элементы «классического» Market Access. Инструменты международного Market Access – оценка их применимости для орфанных ЛП
- Особенности российского Market Access в отношении орфанных ЛП: федеральный и региональный уровни
- Маршрутизация орфанных пациентов: от диагностики до получения ЛП. Основные проблемы
- Роль ЛПР в обеспечении доступности орфанных ЛП. Ключевые сообщения для различных групп ЛПР
- Market Access стратегия: уровни и виды. Разработка Market Access стратегии для орфанных ЛП.

Стоимость (за одного участника): 67 тыс рублей

Апрель

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно правовое регулирование (Market Access в госпитальном сегменте)

Стоимость (за одного участника): 42 700 рублей

Июнь

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно-правовое регулирование (Market Access для онкологических ЛП)

Стоимость (за одного участника): 67 тыс рублей

Сентябрь

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно-правовое регулирование

Стоимость (за одного участника): 30 тыс рублей

Ноябрь

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно – правовое регулирование (Федеральный Market Access)

Стоимость (за одного участника): 67 тыс рублей

Все программы проходят в интерактивном режиме с разбором практических ситуаций, которые неизменно вызывают большой интерес у слушателей, а полученные знания и навыки помогают им более эффективно решать поставленные задачи.

По завершении обучения выдаются свидетельства о прохождении обучения ПМГМУ им. И.М. Сеченова (Сеченовский университет)

Возможно проведение «выездных» циклов для фармацевтических компаний с подготовкой индивидуальных программ для сотрудников специализированных направлений (коммерческий отдел, отдел маркетинга, медицинский отдел и др.)

По вопросам участия обращаться: Проценко Марина Валерьевна 8 916 385 55 66, mpro2006@mail.ru

Зав кафедрой организации
лекарственного обеспечения и
фармакоэкономики,
профессор



Р.И. Ягудина