



**TALENTO FARMACÉUTICO, Escuela Superior de Formación y Desarrollo**, es una escuela innovadora, integrada por relevantes figuras de la industria farmacéutica y del sector sanitario, que imparte formación especializada de nivel a profesionales y Compañías del sector farmacéutico, anticipándose a los permanentes cambios que sufre el sector.

## Nuestro método

- 1º- Identificación y anticipación a los cambios en el entorno farmacéutico y sanitario.
- 2º- Creación de programas formativos innovadores en áreas críticas en la industria.
- 3º- Adaptación de los programas a las necesidades de nuestros clientes.
- 4º- Llevar nuestra formación allí donde esté nuestro cliente.

El Consejo Asesor aporta credibilidad a una escuela de formación, transmitiendo confianza a sus alumnos, Compañías e Instituciones.

## Presidente



**Emilio  
Moraleda**

Ex Presidente de Pfizer.  
Patrono Fundador de la Fundación Pfizer.

## Consejo Asesor



**Manuel  
Cervera**

Portavoz de Sanidad en el Congreso (2011-13).  
Consejero de Sanidad Com. Valenciana (2007-11)



**Beatriz  
Artalejo**

Presidenta de AEFI. Asoc. Española de Farmacéuticos de la Industria.



**Javier  
Ellena**

Presidente y Director General de Lilly. Ha sido también Vice-Presidente Director EMS.



**John de  
Zulueta**

Presidente USP Hospitales (2010-12).  
Presidente Grupo Sanitas (2004-09).



**Julián G.  
Vargas**

Ex Ministro de Sanidad.  
Patrono de la Fundación Pfizer.

El **Máster en “ACCESO Y RELACIONES CON LAS ADMINISTRACIONES SANITARIAS”** tiene como objetivo la preparación de profesionales que desean desempeñar con éxito posiciones de Market Access, KIM Y Relaciones Institucionales a nivel autonómico y nacional.

Los vertiginosos cambios habidos en el sector en la última década y las nuevas reglas del juego han obligado a las compañías farmacéuticas a reorganizar sus modelos de negocio y sus estructuras, para poder adaptarse al nuevo escenario sanitario y de mercado.

Los nuevos decisores e influenciadores (stakeholders) son interlocutores que adquieren gran relevancia y las compañías deben establecer nuevos modelos de comunicación, relaciones con las administraciones sanitarias y nuevas estrategias de acceso al mercado.

Los nuevos perfiles de Market Access, KIM o Relaciones Institucionales son cada vez más demandados por las compañías farmacéuticas y la formación en estas áreas es una necesidad. Este programa supone una gran oportunidad para adquirir los conocimientos necesarios.

Los objetivos que se pretenden con este programa son preparar al alumno para:

- **Conocer los nuevos modelos organizativos** del sector y en concreto de la Administración Sanitaria, saber identificar a los nuevos interlocutores, su capacidad de decisión e influencia.
- **Evaluar el entorno y diseñar estrategias eficaces de acceso al mercado**, tanto a nivel nacional como autonómico y local.
- **Entender las prioridades, necesidades y motivaciones** de las Administraciones para ser un interlocutor de valor y establecer relaciones de colaboración fructíferas y a largo plazo.
- **Trabajar en equipos multidisciplinares dentro de la Compañía**, participando en la elaboración de dossiers de valor y evaluaciones a nivel nacional y autonómico.
- **Establecer relaciones y coordinar actividades con los diversos grupos de influencia:** asociaciones de pacientes, sociedades científicas y colegios, líderes de opinión, medios de comunicación.

Para alcanzar esos ambiciosos objetivos, se ha reunido un profesorado de muy alto nivel, pertenecientes a la industria farmacéutica, Administración Sanitaria, colectivo médico y farmacéutico y expertos en recursos humanos.

## I - SISTEMA SANITARIO: POLÍTICA, ORGANIZACIÓN Y AGENTES

- Sistema Nacional de Salud. Organismos y administraciones central y autonómicas
- Organización asistencial: atención primaria y atención hospitalaria
- Relaciones de la industria farmacéutica con los interlocutores y decisores de la Administración
- Políticas de financiación de medicamentos
- Evaluación de medicamentos: comités, guías y protocolos
- El día a día de las relaciones con la industria farmacéutica
- Farmacia hospitalaria I. Comisiones, evaluaciones e informes
- Farmacia hospitalaria II. Nuevas fórmulas de colaboración. Acuerdos de riesgo compartido

## II - MARKET ACCESS Y RELACIONES INSTITUCIONALES EN LA COMPAÑÍA FARMACÉUTICA

- Departamento de Acceso y coordinación con otros departamentos
- Objetivos y perfil del Market Access: visión global
- Dirección General de Farmacia e industria farmacéutica. Dos ópticas diferentes
- Government Affairs y Comunicación
- Nuevas estructuras organizacionales en las compañías farmacéuticas
- Objetivos, necesidades y expectativas del interlocutor. Óptica del pagador
- De la I+D al Market Access. Nuevas estrategias para incorporar valor en el desarrollo de nuevos productos
- Evaluación económica de medicamentos: conceptos clave sobre farmacoeconomía
- Medical Affairs y Health Economics
- Presente, pasado y futuro del Market Access

## III - ESTRATEGIAS DE ACCESO AL MERCADO

- Dossier de valor del medicamento. Valor global ofrecido vs valor de producto
- Plan estratégico de acceso y adaptación a nivel local
- Acceso al mercado final a través de la estrategia de registros
- El canal Hospital como pieza clave en el proceso de acceso
- Sociedades científicas, colegios profesionales, fundaciones y asociaciones de pacientes
- El paciente en el centro de la Comunicación
- Un entorno complejo para la toma de decisiones.
- ¿Cómo conectar la realidad europea, nacional, autonómica y hospitalaria?

## IV - HABILIDADES Y COMPETENCIAS DEL MARKET ACCESS - KIM - RRII

- Comunicación. Bases para la consecución de nuestros objetivos de Acceso al Mercado
- Influencia y persuasión. Claves para la negociación con los stakeholders
- Desarrollo de estrategias de comunicación personal
- Gestión del cambio

## V - PROYECTO FIN DE MÁSTER

- Plan integral de Acceso al Mercado
- Caso de Organización de Market Access

## CONFERENCIAS

- Estrategia en el sector farmacéutico y Acceso a la Innovación
- Situación y retos del Sistema Nacional de Salud
- Acceso a las innovaciones farmacéuticas y sostenibilidad del SNS
- Evolución de las Relaciones Institucionales en el Sector Farmacéutico

## PROGRAMA DE DESARROLLO DE PLAN DE CARRERA (PDPC)

El PDPC es un programa que ponemos a disposición de los participantes del Máster de Acceso y Relaciones con las Administraciones Sanitarias, cuyo objetivo es orientar al participante a liderar su Plan de Carrera, facilitándole la estrategia de búsqueda de su futuro profesional.

### ¿PARA QUE EL PDPC?

Para ayudar al participante a definir su dirección profesional, sus objetivos de carrera y una estrategia que le permita alcanzar sus metas.

### ¿QUIÉN DIRIGE EL PDPC?

El Programa está dirigido por Miguel Ruiz, Broker de Talento para la Industria Farmacéutica, con más de 25 años de experiencia como Director de RRHH, veintitrés de ellos en compañías farmacéuticas (Sanofi, Aventis, Rhone Poulenc-Rorer, Cyanamid, Smithkline Beecham). Es un reconocido especialista en Adquisición y Gestión de Talento.

### ¿QUÉ SE OFRECE AL PARTICIPANTE?

- Conocer el funcionamiento de los Sistemas de Gestión y Adquisición del Talento de las Compañías Farmacéuticas.
- Conocer los perfiles que buscará la Industria Farmacéutica en los próximos 3 años.
- Trabajar en el autoconocimiento del participante como principio del diseño de su Plan de Carrera.
- Trabajar en la definición, posicionamiento y comunicación del marketing personal del participante a través de su Marca Personal.
- Trabajar en la definición de un Proyecto de Carrera.
- Desarrollar un plan de Marca Personal único centrado en sus objetivos de carrera, con una estrategia propia de posicionamiento y Plan de Acción.

### ¿EN QUÉ CONSISTE EL PLAN PDPC?

A) Evaluación y autoconocimiento del participante a través de pruebas psicométricas.

B) Sesión Grupal de 5 horas de duración.

- Sistemas de Gestión y Adquisición del Talento en la Industria Farmacéutica.
- Perfiles de competencias requeridos para los próximos 3 años en la Industria Farmacéutica.
- Feedback de la Evaluación Individualizada de las pruebas psicométricas realizadas por el participante.
- Sistema 10PDPC para la planificación de Carrera.
- Herramientas claves (Plan de Carrera, CV, LinkedIn, entrevistas de selección, Networking, motores de búsqueda de oportunidades profesionales, Social Media, etc).

C) Tres Sesiones de Mentoring individualizadas.

- 1ª Sesión "presencial". Análisis individual. Reflexión sobre los Objetivos de Carrera Profesional y Marca Personal del Participante.
- 2ª Sesión "vía Skype". Definición Plan de Carrera y Plan de Acción Marca Personal del Participante.
- 3ª Sesión "vía Skype". Seguimiento Plan de Carrera y Plan de Acción Marca Personal del Participante.

D) Asistencia telefónica de consulta y asesoramiento.

# Profesorado



**MANUEL CERVERA TAULET**  
Portavoz de Sanidad en el Congreso (2011-2013). Conseller de Sanidad (Generalitat Valenciana, 2007-2011). Doctor en Medicina (sobresaliente CumLaude). Médico oftalmólogo del Hospital La Plana de Villarreal y Provincial de Castellón. Diputado Autonómico de las Cortes Valencianas (2011).



**INMACULADA PERIÑÁN DEL RÍO**  
Head of Regulatory Affairs en Roche Farma. Licenciada en Farmacia (Univ. San Pablo-CEU). Especialista en Farmacia Industrial y Galénica (Univ. Complutense de Madrid). Master en Industria Farmacéutica y Parafarmacéutica por CESIF. Programa Superior de Coaching Ejecutivo y Management por IE Business School.



**FEDERICO PLAZA PIÑOL**  
Government Affairs Director en Roche Farma. Ha sido Director General de Farmacia y Productos Sanitarios (Ministerio de Sanidad y Consumo). Viceconsejero de Ordenación Sanitaria y Salud Pública. Master de Alta Dirección, Instituto Nacional de Administración Pública, Licenciado en Farmacia, UCM. Profesor de IE Business School y de Universidad Carlos III.



**JOSÉ LUIS POVEDA ANDRÉS**  
Jefe de Servicio de Farmacia Hospital Universitari i Politècnic La Fe. Presidente de la SEFH. Doctor en Farmacia Especialista en Farmacia Hospitalaria Jefe de Servicio. Diplomado en Gestión Clínica. Diplomado en Sanidad Diplomado en Farmacoeconomía. Master en Salud Pública y Administración Sanitaria.



**JOSÉ MARTÍNEZ OLMOS**  
Portavoz de Sanidad del PSOE en el Congreso. Secretario General de Sanidad (2005-2011). Director General de Farmacia y Productos Sanitarios (2004-2005). Licenciado en Medicina y Cirugía. Especialista en Salud Pública y Medicina Preventiva. Profesor de la Escuela Andaluza de Salud Pública.



**JUAN JOSÉ FRANCISCO POLLEDO**  
Market Access, Communication & Public Affairs Director Pfizer Spain. Dtor. Gral. de Salud Pública de Castilla y León (1.982-83). Dtor. Gral. de Salud Pública del Ministerio de Sanidad y Consumo (1.991-00). Director de RRII de Wyeth Farma Spain (2002-2009). Premio extraordinario de licenciatura y Dr. (sobresaliente cum laude) en Veterinaria por la Universidad de Oviedo.



**REGINA MÚZQUIZ**  
Directora de Relaciones Institucionales en PharmaMar. Ha sido Directora de RRII en Sanofi-Aventis. Fue Directora General de RRII y Alta Inspección y Subdirectora General de la Secretaría del Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud en el Ministerio de Sanidad. Funcionaria del Cuerpo de Farmacéuticos de Sanidad Nacional (Número 1 de la promoción).



**GONZALO DE MIQUEL**  
Senior Director Global Clinical Development R&D at Almirall. Doctor en reumatología (Univ. Autónoma de Barcelona). Master en Economía de la Salud y Gestión Sanitaria (Univ. Pompeu Fabra). Advanced Management Program por IESE (Univ. de Navarra). Ha sido Head of Medical Advisors, Head of Global Medical Affairs y Global Medical Director R&D en Almirall.



**ANA POLANCO**  
Market Access Director en Novo Nordisk Pharma. Doctorado en Farmacia. Especialista en Microbiología Clínica (FIR) en el H. Ramón y Cajal y Máster en Marketing y Administración de Empresa por la UNED. Fue Market Access Manager y European Associate Director Pricing & Reimbursement. Market Access Dpt. en Bristol-Myers Squibb.



**FRANCISCO JOSÉ GARCÍA PASCUAL**  
Director y socio de COMDOT COM. Patrono de la Fundación Pfizer. Ha sido Director de Marketing, Director de RRII y Director de Comunicación y RSC de PFIZER. Licenciado en Veterinaria, UCM. Máster en Administración y Gestión de Empresas y Máster en Marketing y Gestión Comercial (ESEM). Executive Training Programs en HBS, INSEAD e IE.



**CARMEN TORRALVO IGLESIAS**  
Consultora RRHH y Executive Coach. FD Consultores. Profesora de Habilidades y Gestión de Recursos Humanos del claustro permanente de Fundesem Business School. Licenciada en Psicología por la Univ. Complutense de Madrid. Master en Dirección de Recursos Humanos en IE Business School. Executive Coaching en IE Business School.



**JOSÉ MARCOS CATALÁN RUIZ**  
Gerente Nacional de Acceso Hospitalario, Tenders y Sanidad Privada en Sanofi. Bioquímico (Univ. de Murcia). MBA (Columbus IBS). Master en Dirección Comercial (Univ. Pontificia de Comillas). Master en Dirección de Marketing (ICADE). Fue Gerente Nacional de Ventas, Human Resources Sales Force Manager (Spain) y HR Business Partner Comercial BU's España y Portugal en Sanofi-Aventis.



**FERNANDO MARTÍNEZ QUINTANA**  
Jefe de proyectos de Formación y Desarrollo en AstraZeneca. Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad Complutense de Madrid. Fue Gerente de Entrenamiento Comercial en AstraZeneca. También trabajó como Delegado de Visita Médica en AstraZeneca.



**JAIME DEL BARRIO SEOANE**  
Director General del Instituto Roche. Coach de los Regional Business Leader en Roche. Profesor en IE, EOI y Universidad de Castilla La Mancha. Licenciado en Medicina y Cirugía por la Univ. de Cantabria. Experto Internacional en Coaching (IEC; Instituto Europeo de Coaching). Fue Consejero de Sanidad en la Comunidad de Cantabria.



**JUAN ÁLVAREZ**  
Director Médico en Pfizer. Fue Director Médico en Wyeth y anteriormente Gerente Médico de las áreas de antiinfecciosos, vacunas, reumatología y traumatología. Doctor en Medicina (Univ. Complutense). Doctor en Farmacia (Univ. de Tokyo). Es Máster en Marketing Farmacéutico por el Instituto de Empresa.



**JAIME RIVAS BARDAVÍO**  
Director de Relaciones Institucionales, Acceso y Comunicación Externa Iberia en Takeda. Fue Gerente Nacional Gestión Sanitaria y RRII en AbbVie. Fue Gerente Nacional de Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales para las Comunidades Autónomas en Bristol-Myers Squibb. Licenciado en Derecho. MBA en Instituto de Empresa.



**MARTA TRAPERO-BERTRAN**  
Profesora e Investigadora en el CRES (Centro de Investigación en Economía y Salud, Universitat Pompeu Fabra) y en la Universidad de Castilla la Mancha (UCLM). Doctora por Brunel University. Master en Health Policy, Planning and Financing por LSE-LSHTM. Master en Economía Aplicada (UPF).



**MIGUEL RUIZ ARRIAZU**  
Managing Partner/Broker de Talento sector salud en Talent.Up Services. 28 años como Director de RRHH en multinacionales, 23 en la industria farmacéutica, viviendo 5 procesos de fusión. Fue Director de RRHH en Sanofi, Aventis, Rhone-Poulenc Rorer, Cyanamid, Smithkline Beecham, etc. Licenciado Psicología, PADE IESE, Master RRHH y Relaciones laborales en IE, Master Psicología Aplicada Empresa ICADE.

## Profesorado



### JUAN ABARCA

Director General del Grupo Hospitalario HM Hospitales. Secretario General del Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (IDIS). Miembro de la Comisión Permanente del Consejo Asesor de la Ministra de Sanidad. Licenciado en Medicina y Cirugía (Univ. Complutense de Madrid). Licenciado en Derecho (Univ. San Pablo CEU de Madrid).



### PALOMA ACEVEDO

Ex-Directora de Farmacia del Gobierno Vasco (2009-2012). Desarrolla el área de la Prestación Farmacéutica del Departamento de Salud en Bizkaia. Ex responsable de la Subdirección de Farmacia de Osakidetza (1990-1992). Especialista en Farmacia Hospitalaria. Diplomada en Farmacoeconomía. Funcionaria de carrera: escala de Inspectores Farmacéuticos.



### Mª JESÚS ALSAR

Directora Médica de Sanofi Iberia. Médico Especialista en Hematología-Hemoterapia (HU Marqués de Valdecilla, Santander). Master en Procedimientos Europeos de Registro por la UAB. Ha ocupado cargos de alta responsabilidad en los departamentos de registros, médico y de marketing de Roche Farma.



### CONCHA SERRANO

Directora de Asuntos Corporativos de Amgen (RRII, Asuntos Gubernamentales, Comunicación Externa, Precios y Reembolsos, Farmacoeconomía e Investigación de Resultados en Salud). Fue Directora de RRII en Bristol Myers Squibb Iberia. Responsable en Europa de Asuntos Regulatorios en Dupont Pharma. Licenciada en Farmacia (Univ. Complutense de Madrid).



### NIEVES MARTÍN SOBRINO

Directora Técnica de Farmacia de la Consejería de Sanidad de Castilla y León. Ha sido Subdirectora General de Asistencia y Prestación Farmacéutica del Ministerio de Sanidad. Diplomada en Programa de Desarrollo de Directivos del INAP. Diplomado en Alta Dirección de Instituciones Sanitarias del IESE. Licenciada en Farmacia por la Universidad de Salamanca.



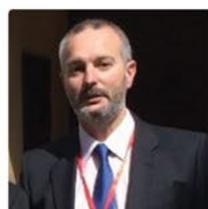
### ANTONI GILABERT PERRAMON

Gerente de Farmacia y del Medicamento del Servicio Catalán de Salud (CatSalut). Doctor en Farmacia, Máster en Salud Pública y Máster en Alta Dirección Sanitaria. Desde el año 1990 en la Administración Sanitaria de Catalunya. Es responsable de la dirección, planificación, control, coordinación y evaluación de la prestación farmacéutica de Catalunya.



### JOSÉ LUIS TRILLO MATA

Director General de Farmacia y Productos Sanitarios (Com. Valenciana). Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Licenciado en Farmacia. Master en Economía de la Salud. Master en Diseño y Estadística en Investigación en Ciencias de la Salud. Diplomado en Uso Racional del Medicamento y Farmacoeconomía. Diplomado en Gestión Farmacéutica.



### JOSÉ LUIS SÁNCHEZ CHORRO

Subdirector de Farmacia del Servicio Extremeño de Salud. Lic. en Farmacia (Univ. de Salamanca). Dipl. en Farmacoeconomía (Esc. Nacional de Sanidad). Máster en Eval. Económica de Intervenciones Sanitarias (Univ. Castilla la Mancha). Dipl. Alta Dirección de Instituciones Sanitarias (IESE). Dipl. Sup. en Metodología de Investigación (Org. Médica Colegial).

## Conferencias



### EMILIO MORALEDA

Patrono Fundador de la Fundación Pfizer. Miembro de Consejos de Admón. y Asesor/Coach de Altos Ejecutivos. Fue Presidente de Países de Alto Crecimiento de Pfizer Europa y Presidente Ejecutivo de Pfizer España. Lic. en Derecho (Univ. Complutense de Madrid). Management and Leadership Courses at Harvard University. Mgmt. Seminars at Columbia University.



### JULIÁN GARCÍA VARGAS

Ex ministro de Sanidad. Patrono de la Fundación Pfizer. Licenciado en Cc. Económicas (Univ. Complutense de Madrid). Fue ministro de Defensa (1991-95). Actualmente es consejero en empresas privadas. Vicepresidente de la Confederación de Fundaciones y expresidente de la Asoc. Atlántica Española. Es patrono de la Fundación Española del Instituto Weizmann.



### HUMBERTO ARNÉS CORELLANO

Director General de Farmaindustria. Ingeniero Industrial (ETS de Ingenieros Industriales de Barcelona). Miembro del Bureau de la Feder. de la Industria Farmac. Europea (EFPIA). Ha sido Subdirector Gral. de Industrias Técnicas, Subdirector Gral. de Biotecnologías y Tecnologías Químicas, Dtor. Gral. del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industria (CDTI), etc.



### JAVIER ELLENA

Presidente y Director General en Lilly (Spain, Portugal, Greece), donde ha sido Vicepresidente- Director EMS (European Middle Size), Director General Farmacia, Subdirector Marketing y Ventas Farmacia, Gerente de Marketing y Ventas Farmacia, Jefe Nacional de Ventas, Jefe de Producto Jefe Regional de Ventas y Vendedor. Licenciado en CC. Económicas.



Innovation  
Branding  
Solution  
Marketing  
Analysis  
Ideas  
Success  
Management



Este Máster es de formato **semipresencial**, compaginando sesiones presenciales con actividades online. Además, el alumno trabajará en equipo en el desarrollo de un Proyecto de Plan Integral de Acceso que tendrán que defender ante un tribunal. Este método permite al alumno adaptarse sin problemas de tiempo al programa y poder combinarlo con su actividad laboral.

**Sesiones presenciales.** Los profesores, dotados de gran experiencia y en activo en compañías farmacéuticas líderes o en destacados puestos de gestión de la Administración Sanitaria, desarrollarán sus clases con una metodología de trabajo basada en la transmisión de conocimientos y la interacción, generando debate y trabajando en casos prácticos que ayuden al alumno a vivenciar situaciones que podrán encontrarse en el futuro.

**Plataforma Online.** A través de la cual el alumno podrá entrar en foros de debate, plantear dudas o preguntas, realizar sus ejercicios, establecer relaciones de trabajo con compañeros y profesores, etc.

**Conferencias.** Personalidades de gran relevancia en el sector sanitario y farmacéutico impartirán conferencias magistrales. La experiencia de éxito de los conferenciantes servirá sin duda de inspiración para los alumnos y les aportará una visión global desde diversas perspectivas.

**Diseño del proyecto.** El alumno realizará un proyecto integral de acceso al mercado valorando las diferentes alternativas y defendiéndolo ante un tribunal. El proyecto se trabajará por equipos.

## Nº DE HORAS DEL MÁSTER

La duración del máster es de 425 horas, repartidas en 9 meses.

- 115 horas: sesiones presenciales
- 240 horas: trabajo personal online (estudio, tests, debates, investigación)
- 50 horas: proyecto final
- 20 horas: PDPC, marca personal, networking

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Profesionales de la industria farmacéutica que desean reorientar su carrera hacia el Acceso al Mercado y las Relaciones Institucionales en el sector farmacéutico. Delegados de Visita Médica, Gerentes de Área, Jefes de Ventas, KAM´s, MSL´s, CRA´s, etc.
- Profesionales de las RRII, Market Access y KIM´s con experiencia, que desean cursar un máster especializado para adquirir nuevos conocimientos, nuevas perspectivas y mejorar su formación y competencias.
- Profesionales del ámbito sanitario que desean desarrollar una carrera profesional en esta área. Médicos, farmacéuticos, gestores y administradores sanitarios, etc.
- Licenciados o diplomados en ciencias de la salud que desean formarse en el área de RRII y Acceso al Mercado en el sector farmacéutico para poder acceder a una compañía en la que desarrollar su carrera profesional.
- Consultores sanitarios.

### Solicitud de Preinscripción

Los interesados deberán formalizar la solicitud de preinscripción a través de la página web de **TALENTO FARMACÉUTICO, Escuela Superior de Formación y Desarrollo**, [www.talentofarmacaceutico.com](http://www.talentofarmacaceutico.com).

### Plazas limitadas

Plazas limitadas a 25. Los candidatos pasarán un proceso de selección realizado por la Dirección y el Consejo Asesor de la escuela.

### Matriculación

**TALENTO FARMACÉUTICO, Escuela Superior de Formación y Desarrollo**, comunicará a los solicitantes su admisión en el curso, concertando el modo de realización de la matrícula.

El importe del **Máster en "ACCESO Y RELACIONES CON LAS ADMINISTRACIONES SANITARIAS" (ARAS)** es de **7.900** euros.

### Financiación

**TALENTO FARMACÉUTICO, Escuela Superior de Formación y Desarrollo**, tiene un acuerdo con la entidad bancaria **SabadellCAM** para financiar el importe total del máster a sus alumnos en un plazo entre 10 meses y 5 años en condiciones muy ventajosas.

Información: [enriquezadolfo@sabadellcam.com](mailto:enriquezadolfo@sabadellcam.com)

### Datos bancarios

Para realizar el pago se deberá realizar una transferencia al número de cuenta 0487 0430 81 2007003549 del **Banco MareNostrum (BMN)** a nombre de **TALENTO FARMACÉUTICO, SL**, indicando como concepto **"Inscripción ARAS"** e indicando su nombre y apellidos.

### Lugar de realización del máster

**Madrid.** Talento Farmacéutico (Paseo de la Castellana, 79, 7ª planta, 28046 Madrid).

**Barcelona.** Hotel Alimara (C/Berruguete, 126; 08035-Barcelona)

**Valencia.** ADEIT. Fund. Univ. Empresa de Valencia (Plaça de la Mare de Déu de la Pau, 3, 46001 València).

**Bilbao.** Colegio Oficial de Médicos de Vizcaya (Calle Lersundi, 9, 48009 Bilbao).

**Coruña.** Colegio Oficial de Médicos de A Coruña (Avenida de Salvador de Madariaga, 66, 15008 Coruña).

**Sevilla.** Hotel AYRE (Av de Kansas City, 7, 41018 Sevilla)

**Málaga.** Colegio Oficial de Médicos de Málaga (Calle Curtidores, 1, 29006 Málaga)



### TALENTO FARMACÉUTICO

Paseo de la Castellana, 79,  
planta 7ª (AZCA).

28046-MADRID.

Teléfono 917 916 612



MÁLAGA	VALENCIA	MADRID	SEVILLA	BARCELONA	BILBAO	CORUÑA
SEPTIEMBRE	OCTUBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	ENERO
Viernes 12 Sábado 13	Viernes 3 Sábado 4 Viernes 17 Sábado 18	Viernes 24 Sábado 25	Viernes 14 Sábado 15 Viernes 28 Sábado 29	Viernes 12 Sábado 13	Viernes 9 Sábado 10 Viernes 23 Sábado 24	Viernes 30 Sábado 31
OCTUBRE	NOVIEMBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	FEBRERO
Viernes 3 Sábado 4 Viernes 17 Sábado 18	Viernes 7 Sábado 8 Viernes 21 Sábado 22	Viernes 14 Sábado 15 Viernes 28 Sábado 29	Viernes 19 Sábado 20	Viernes 16 Sábado 17 Viernes 30 Sábado 31	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28
NOVIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	MARZO
Viernes 7 Sábado 8 Viernes 21 Sábado 22	Viernes 12 Sábado 13	Viernes 19 Sábado 20	Viernes 9 Sábado 10 Viernes 23 Sábado 24	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28
DICIEMBRE	ENERO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	ABRIL
Viernes 12 Sábado 13	Viernes 9 Sábado 10 Viernes 23 Sábado 24	Viernes 16 Sábado 17 Viernes 30 Sábado 31	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28	Viernes 3 Sábado 4 Viernes 17 Sábado 18	Viernes 24 Sábado 25
ENERO	FEBRERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	MAYO
Viernes 9 Sábado 10 Viernes 23 Sábado 24	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 24 Sábado 25	Viernes 22 Sábado 23	Viernes 15 Sábado 16 Viernes 29 Sábado 30
FEBRERO	MARZO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JUNIO
Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 13 Sábado 14 Viernes 27 Sábado 28	Viernes 3 Sábado 4	Viernes 8 Sábado 9 Viernes 22 Sábado 23	Viernes 5 Sábado 6 Viernes 19 Sábado 20	Viernes 12 Sábado 13 Viernes 26 Sábado 27
MARZO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JUNIO	JULIO
Viernes 6 Sábado 7	Viernes 6 Sábado 7 Viernes 20 Sábado 21	Viernes 17 Sábado 18	Viernes 8 Sábado 9	Viernes 5 Sábado 6	Viernes 5 Sábado 6 Viernes 19 Sábado 20	Viernes 3 Sábado 4