

ISTUD FOR
**BIOTECH &
RESEARCH**



ISTUD Business School

La **Fondazione ISTUD** è una business school che progetta e realizza programmi e corsi di formazione rivolti a manager di imprese e istituzioni e giovani con alto potenziale.

Fondata nel 1970 da un gruppo di grandi aziende, ISTUD ha da sempre preparato il **management italiano**, e ha contribuito alla diffusione nel Paese di una moderna cultura di gestione.

Il modello di ISTUD si è sempre adattato alla evoluzione del contesto economico e imprenditoriale e ha dato vita a un think tank capace di anticipare e cogliere i più importanti trend economici, sociali, culturali e demografici rilevanti per il funzionamento delle imprese.

AREA SANITÀ E SALUTE ISTUD

Dal 2001 l'Area Sanità e Salute di Fondazione ISTUD, centro di ricerca riconosciuto dal MIUR, realizza percorsi formativi, progetti di ricerca ed interventi di consulenza nel mondo delle life science. Le attività dell'Area si basano su una profonda conoscenza del sistema sanitario e della sua complessità, sulla collaborazione con i principali stakeholder e decision maker del settore e si rivolgono a tutti gli attori della catena di valore della salute: nuclei pazienti/familiari, professionisti sanitari, aziende ospedaliere pubbliche e private, istituzioni, imprese, società scientifiche, accademie, associazioni di categoria.

L'approccio ISTUD si distingue per rigore scientifico e un approccio sistemico alla persona nella sua dimensione di individuo e professionista all'interno della organizzazione d'appartenenza e nella società.

L'Area Sanità e Salute è provider per l'Educazione Continua in Sanità e nel 2015 è stato referee per l'Organizzazione Mondiale della Salute alla definizione delle linee guida sui "Narrative Methods for Health".

Alcune aziende con cui collaboriamo

ABBVIE

ASTRAZENECA

BAYER

BIOREP

CELGENE

CHIESI FARMACEUTICI

DIATHEVA

DOMPÉ

JANSSEN

ISTITUTO ITALIANO DI TECNOLOGIA

NOVARTIS

PFIZER

47 | anni di attività

1.100 | professionisti sanitari coinvolti in progetti di formazione e ricerca

50 | enti di ricerca, associazioni pazienti nazionali ed internazionali con cui abbiamo stretto partnership

60.000 | dirigenti e quadri formati dalla nascita dell'ISTUD

ALCUNI DEI TRATTI CHE CARATTERIZZANO LA NOSTRA ATTIVITÀ:

Conoscenza delle peculiarità del settore salute e dei principali decision maker e stakeholder

Centralità della persona e approccio di management umanistico nello sviluppo di tutte le attività proposte

Realizzazione di progetti di consulenza manageriale specifica in aziende biotech

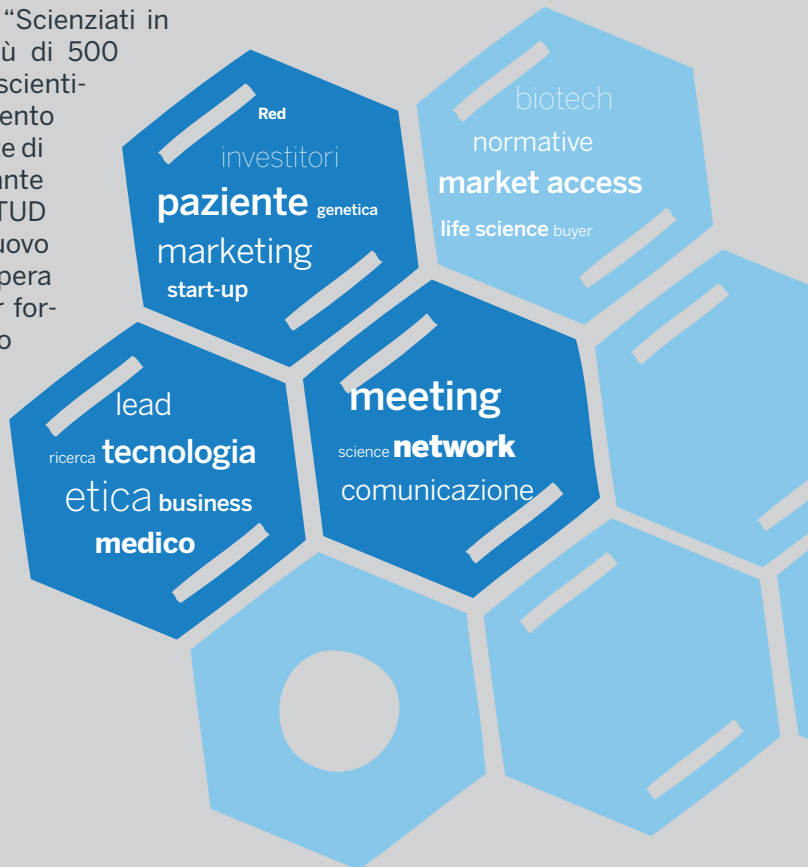
TRATTI
DISTINTIVI

BIOTECH & RESEARCH

Il mondo del Life Science è stato rivoluzionato dall'avvento delle biotecnologie. Se fino a qualche anno fa erano prevalentemente le grandi multinazionali a competere in questo mercato, oggi oltre il 50% delle aziende del settore biotech è rappresentato da microimprese di derivazione accademica, incubatori tecnologici e parchi scientifici.

Come riuscire a dare valore alla scienza? Come passare da realtà riconosciuta a livello scientifico a realtà riconosciuta a livello imprenditoriale? Quali competenze manageriali sono necessarie per fare il proprio ingresso sul mercato ed interagire con successo con gli stakeholder di un settore complesso in costante evoluzione?

ISTUD da oltre quindici anni si pone come istituzione ponte tra il mondo della scienza e quello della formazione manageriale attraverso il Master "Scienziati in Azienda" che ha formato più di 500 giovani laureati in discipline scientifiche favorendone l'inserimento nel mondo delle imprese. Forte di questa esperienza e del costante confronto con il mercato, ISTUD si propone di diventare un nuovo punto di riferimento per chi opera nelle imprese del Biotech per rafforzare le competenze a livello individuale e di organizzazione professionale e favorire il passaggio da tecnici della biologia a bio-manager.



BRINGING RESEARCH TO MARKET

Perché partecipare

Per guidare i professionisti e le realtà aziendali in un percorso di trasformazione che permetta di passare da logiche di ricerca, proprie del mondo accademico, a logiche produttive, proprie delle imprese. Partendo dalla massima valorizzazione del background scientifico, il docente accompagnerà i partecipanti nella comprensione dei principi che regolano il mercato, degli strumenti manageriali e dei passaggi necessari per trasformare i risultati di una ricerca scientifica in un prodotto da immettere sul mercato con la conseguente scelta del modello di business.

A chi si rivolge

Ai professionisti con background scientifico che operano in aziende Biotech o di Ricerca e Sviluppo che vogliono aiutare la propria azienda a fare un salto di qualità nel mondo del mercato.

istud.it/research-market

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 19-20 giugno 2017

MARKETING FOR RED BIOTECH: APPROCCIO SISTEMICO AL MERCATO DELLA SALUTE

Perché partecipare

Attraverso il corso, i professionisti potranno comprendere le peculiarità del settore salute e acquisire nuove conoscenze e strumenti di gestione del marketing sanitario. In particolare come relazionarsi con gli attuali stakeholder, non più riconducibili al solo medico prescrittore o al buyer economico ma anche al paziente e al suo nucleo familiare di riferimento, alle direzioni delle organizzazioni sanitarie, al team di cura in un approccio sistemico tra molteplici stakeholder.

A chi si rivolge

Ai professionisti con background scientifico che operano in aziende produttrici di prodotti per la salute e rivestono ruoli commerciali o di marketing.

istud.it/red-biotech

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 20-21 novembre 2017

SALES COMPETENCE FOR ENGAGED SCIENTIST

Perché partecipare

Le aziende biotech si preparano ad entrare nel mercato Farmaceutico in una fase di profonde trasformazioni: brevetti in scadenza, acquisizioni di realtà aziendali, bisogni ed offerta di salute in costante evoluzione in un quadro normativo complesso. Il seminario si propone di trasmettere consapevolezza e strumenti operativi per gestire al meglio le priorità nella funzione di sales.

A chi si rivolge

A tutti gli scienziati che hanno responsabilità di vendita o di contatto con la clientela, ai responsabili di funzione che hanno l'esigenza di trasmettere nuove motivazioni ai propri collaboratori con background scientifico.

istud.it/scientist-sales

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 25-26 settembre 2017

LEAD GENERATION: SAPER COSTRUIRE NUOVE OPPORTUNITÀ

Perché partecipare

Sono sempre più numerosi gli eventi internazionali dedicati alle aziende biotech e farmaceutiche, finalizzati ad un intensivo networking per la creazione di opportunità e partnership. Ma come orientarsi tra i tanti eventi? Il seminario vuol trasmettere un metodo per la costruzione di un piano esecutivo di partecipazione ai meeting e individuare nuovi strumenti per implementare il business networking e la lead generation.

A chi si rivolge

Professionisti che operano in aziende Biotech o nel campo del Life Science che partecipano a congressi nazionali e/o internazionali e desiderano sia migliorare la propria capacità di creare network efficaci, sia avere strumenti in grado di valutare l'importanza strategica di congressi ed eventi.

istud.it/lead-biotech

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 24-25 ottobre 2017

MARKET ACCESS: COMUNICARE IL VALORE ECONOMICO DEL PRODOTTO BIOTECH

Perché partecipare

Il Market Access rappresenta quell'insieme delle competenze necessarie a favorire l'ingresso, l'adozione e il riconoscimento di valore di una tecnologia sanitaria all'interno del mercato. La costante tensione sul contenimento della spesa sanitaria ha fatto sì che oggi giorno non basta più dimostrare il valore scientifico e di efficacia di un prodotto o servizio, ma diventa fondamentale essere capaci di far comprendere il valore in termini economici a 360°. Il corso vuol trasmettere competenze di market access, tenendo in considerazione la molteplicità di interlocutori e i diversi livelli di mercato (nazionale, regionale, locale).

A chi si rivolge

A tutti i professionisti che operano in aziende del Life Science e aziende Biotech che desiderano migliorare le proprie strategie di accesso al mercato attraverso la comprensione dei bisogni degli stakeholder.

istud.it/market-access

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 11-12 dicembre 2017

WORKSHOP: IMPLICAZIONI ETICHE E SOCIALI NEL SETTORE BIOTECH

Perché partecipare

La ricerca biotecnologica, soprattutto in campo genetico, è in grado oggi di fornire all'umanità nuove risposte per combattere o prevenire le malattie. Al tempo stesso tempo, però, queste tecniche implicano delle incognite e si prestano ad ampio dibattito su risvolti etici e di natura sociale. A quali interrogativi è necessario rispondere per strutturare un Business etico? Quali sono gli spazi di azione previsti dal nostro ordinamento?

A chi si rivolge

A tutti i professionisti che operano in aziende del Life Science e desiderino comprendere il pensiero dell'opinione pubblica su temi delicati come i test genetici predittivi o la gestione del fine vita.

istud.it/etica-biotech

Durata: 1 giorno

Costo: 800 + IVA

Milano, da definire

VALORIZZARE LA SCIENZA: AFFRONTARE UNA BUSINESS COMMUNICATION IN MODO EFFICACE

Perché partecipare

Il seminario ha l'obiettivo di guidare i professionisti che operano nel campo della scienza a comprendere le modalità di comunicazione più efficaci per affrontare incontri con investitori, decision maker o con stakeholder interni all'azienda. In un mercato nel quale le competenze scientifiche devono coniugarsi alle competenze manageriali anche il linguaggio deve essere capace di adeguarsi al contesto e per questo diventa necessario pianificare e costruire con metodo la credibilità e il carattere distintivo della presentazione di un prodotto o servizio.

A chi si rivolge

A tutti i professionisti con un background prevalentemente scientifico a partire dai ricercatori che vogliono trovare investitori per la propria start-up, fino ad arrivare a scienziati che lavorano all'interno di grandi multinazionali e devono interfacciarsi quotidianamente con colleghi e manager di diversa estrazione.

istud.it/science-com

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 26-27 giugno 2017

CUSTOMIZE YOUR PROJECT

I temi del presente Catalogo sono **declinabili all'interno di ogni realtà aziendale** interessata.

Grazie alla lunga esperienza sviluppata con le più grandi imprese del mondo del Life Science, siamo riconosciuti per la capacità di saper ascoltare e tradurre i fabbisogni in progettualità, attraverso metodologie innovative e una costante attenzione alle aspettative del Cliente.



ISCRIZIONI E CONDIZIONI DI PAGAMENTO

Condizioni di pagamento

Il pagamento della quota di partecipazione deve essere effettuato al momento dell'iscrizione tramite bonifico bancario intestato a Fondazione ISTUD per la cultura d'impresa e di gestione c/o BANCA PROSSIMA - Piazza Paolo Ferrari, 10 20121 MILANO
IBAN: IT30D0335901600100000145924 SWIFT/BIC: BCITITMX

Copia del bonifico deve essere inviato unitamente al modulo di iscrizione. In caso di **disdetta di partecipazione** fino a 20 giorni prima dell'inizio del seminario nessun importo verrà addebitato, fino a 10 giorni prima della data di inizio del seminario verrà addebitato il 50% della quota di iscrizione, oltre tale data verrà addebitato comunque l'intero importo della quota di iscrizione.

Per le aziende iscritte ai **fondi interprofessionali**, vi è la possibilità di finanziare la partecipazione ai seminari attraverso il proprio **conto formazione** o con i **voucher formativi** individuali, con una copertura parziale o totale dei costi di iscrizione. ISTUD supporta le aziende nell'individuazione delle fonti di finanziamento e negli aspetti gestionali e amministrativi legati all'utilizzo dei fondi.

La scheda di iscrizione è disponibile al link: formazione.istud.it/modalita-di-iscrizione/

PARTECIPAZIONI MULTIPLE

Sono previste riduzioni della quota in caso di iscrizioni multiple da parte della stessa azienda.

Le aziende che iscriveranno 2 partecipanti allo stesso Percorso/Corso potranno usufruire di una riduzione sulla seconda quota d'iscrizione pari al 10%; in caso di iscrizione di 3 o più partecipanti, la riduzione delle quote di iscrizione (dalla terza in avanti) è pari al 15%.

SCONTI E CONVENZIONI

Convenzione Alumni ISTUD

Agli Alumni ISTUD è riservata un'agevolazione che prevede un sconto del 30% sulla partecipazione ai seminari interaziendali.

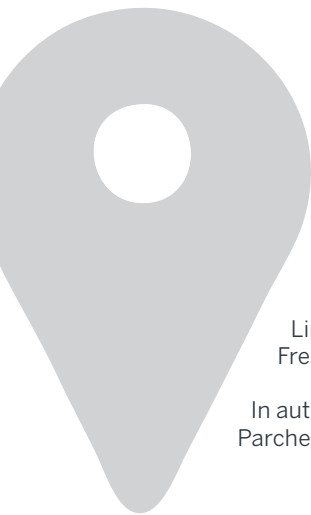


CATALOGO ONLINE

Per le schede dettagliate e per tutti gli aggiornamenti su seminari, contenuti, nuove proposte, consulta la sezione online del Catalogo ISTUD all'indirizzo

biotech.istud.it

DOVE SIAMO



I seminari si svolgono presso gli spazi ISTUD c/o **Blend Tower in Piazza IV Novembre, 7 a Milano.**

La sede si trova a:

- 50 mt da Stazione Centrale FS
- 5 minuti da Porta Garibaldi FNM

E raggiungibile attraverso:

Linee autobus 91, 90, 60, 81 e linea metropolitana verde fermata "Centrale"
Frequenza ogni 5 minuti

In auto a 10 minuti dalla Tangenziale Est
Parcheggi pubblici e custoditi nella zona.

ISTUD SOCIAL

Seguici per conoscere le iniziative della Business School, il pensiero dei docenti e le attività con le aziende.
Entra nel mondo ISTUD!

Pagina Facebook

Fondazione ISTUD

Twitter

@ISTUD_IT

Canale YouTube

Fondazione ISTUD

Google+

Fondazione ISTUD

Linkedin

ISTUD Business School





ISTUD Business School

Strada Nazionale del Sempione Oltrefiume, 25
28831 Baveno (VB)

Tel. 0323 933801
E-mail info@istud.it
www.istud.it