talento ephos

MÁSTER

en Medical Affairs, Medical Advisor y Medical Scientific Liaison (MSL)



TÍTULO PROPIO

UIC Barcelona University

POR QUÉ ELEGIR EL MÁSTER EN

MEDICAL AFFAIRS, MEDICAL ADVIRSOR Y MEDICAL SCIENTIFIC LIAISON (MSL)



Prácticas Remuneradas Garantizadas

Los Mejores Profesores en activo del sector





Entre el 95-100% de nuestros alumnos firman un contrato laboral en los seis meses posteriores a la finalización del máster

Te preparamos para que puedas ser un/a líder en el sector



A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MÁSTER

A jóvenes graduados en Ciencias de la Salud, como Farmacia, Biotecnología, Biología, Bioquímica, Ciencias Biomédicas, Ingeniería Biomédica y cualquier otra titulación universitaria de Ciencias de la Salud que desean desarrollar su carrera profesional en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica.

TRIPLE TITULACIÓN

- Título otorgado por **Talento Ephos.**
- Título propio otorgado por la **UIC.**
- Certificado "IA, DATA y Transformación Digital en el sector Farmacéutico" de 35 horas en colaboración con **ISDI**.

DIRECTOR DEL MÁSTER



GUIDO SENATORE

VP, Medical Director
Iberia at Bayer

"Las compañías Farmacéuticas y de Biotecnología atraviesan una transformación para responder a los retos de la salud actual: poblaciones más longevas y la necesidad de garantizar acceso a nuevos tratamientos innovadores. Para ello, requieren equipos médico-científicos altamente preparados y actualizados.

Este Máster tiene como objetivo formar a la nueva generación de profesionales médicos en la Industria Farmacéutica, con un claustro de expertos líderes del sector que aportan su experiencia y visión de primera mano."

TEMARIO MSL

90 CRÉDITOS ECTS

00. INTRODUCCIÓN AL MASTER

Introducción al Sistema Sanitario Español y a los Sectores Farmacéutico, Biotecnológico y de Tecnologías Médicas y Sanitarias. Conceptos básicos sobre contabilidad y finanzas.

01. EL SECTOR FARMACÉUTICO Y SU ENTORNO

El mercado farmacéutico en España. ¿Hacia dónde va la innovación farmacéutica? La protección de la innovación y el sistema de patentes. Medicamentos biosimilares y genéricos. Investigación de medicamentos biológicos y biosimilares. Los departamentos y su integración. Diseños de investigación. Metodología, fases y gestión del ensayo clínico. Innovación en Operaciones Clínicas: situación actual y retos futuros. Evaluación del módulo: elaboración del protocolo y del CRD.

02. EL SISTEMA SANITARIO EN ESPAÑA

Retos del Sistema Nacional de Salud. Organización, fortalezas y debilidades del Sistema Sanitario en España. La relación de la industria con los gestores sanitarios. Marco legal del sector farmacéutico.

03. REGULATORY AFFAIRS Y REGISTRO DE MEDICAMENTOS

El proceso de autorización de comercialización de medicamentos. El dossier de registro y tipos de autorizaciones (biosimilares, genéricos, etc.). El proceso de precio y reembolso de medicamentos. La situación española. Posicionamiento terapéutico: IPTs y nuevos modelos de financiación.

04. FARMACOECONOMÍA Y PLAN DE ACCESO AL MERCADO

Estrategia médico-científica de un medicamento. El dossier de valor del medicamento. El análisis del entorno. Plan de Acceso al Mercado. El concepto de e ciencia. El valor de un medicamento. Análisis de coste-efectividad. Análisis de impacto presupuestario. El plan de marketing de un medicamento.

05. MEDICAL AFFAIRS

Estructura, roles y funciones en los Departamentos Médicos. Medical affairs. Las CRO. Plan Médico y Plan de Producto. Farmacovigilancia y aplicación de las tecnologías. La Estadística en el investigación clínica. Información médica y gestión de la información. Estudios postautorización. Medical Affairs: de la teoría a la práctica en el pre y post lanzamiento. Estudios de RWE. Casos prácticos. Diseño de un estudio observacional (taller).

06. MEDICAL SCIENCE LIAISON (MSL)

El MSL como gura estratégica de una compañía farmacéutica. Apoyo médico-cientí co a los interlocutores internos y externos. Lectura crítica de artículos cientí cos. Medical writing y presentación de artículos científicos. Promoción de medicamentos y compliance. Efectividad en la comunicación del MSL. Taller MSL.

07. IA, DATA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO BY ISDI

La inteligencia arti cial y los datos están redefiniendo toda la cadena de valor del sector farmacéutico. Este módulo ofrece una visión clara, actualizada y aplicada de cómo la transformación digital —impulsada por IA y analítica avanzada— está generando nuevas formas de descubrir, desarrollar, comunicar y distribuir medicamentos en un entorno regulado.

08. LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO

El liderazgo y las conductas del éxito. Habilidades directivas. Comunicación efectiva: habilidades de comunicación. Presentaciones de alto impacto. Comunicación efectiva : presentaciones de alto impacto desde el departamento médico. Adaptación a la virtualidad. Comunicar con empatía. Comunicación efectiva (III): taller de oratoria. autoconocimiento. Empleabilidad y procesos de selección. ¿Qué busca una empresa en un candidato? Efectividad en la gestión del tiempo. Encuentro con departamentos de RRHH.

09. PROYECTO DE FIN DE MÁSTER

Se trata de diseñar un lanzamiento de medicamento y plan médico. En este proyecto el alumno tendrá que aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el máster.

10. PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESA

El alumno realizará practicas remuneradas en una compañía del sector en los que adquirirá amplios conocimientos y experiencia que le servirán de plataforma para iniciar una exitosa carrera profesional.

talento ephos

CONOCE AL

PROFESORADO DEL MÁSTER

El profesorado del Máster en Medical Affairs, Medical Advisor y Medical Scientific Liaison (MSL) es excepcional. Reúne a destacados líderes del sector farmacéutico y sanitario con expertos profesionales en las materias impartidas.

MÓDULO I
EL SECTOR FARMACÉUTICO Y SU ENTORNO



Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de Cataluña



Elisenda Serra
Directora Ciutadania, Innovació i Usuari. SERVEI CATALÀ SALUT



Esteve Saltó
Agència Salut Pública. GENERALITAT CATALUNYA



Manuel Cervera Taulet
Socio de Sanidad y Pharma de Eversheds Sutherland Salud Advisory. Ex Consejero Sanidad GVA. Ex Portavoz Sanidad Congreso de los Diputados

MÓDULO II
EL SISTEMA SANITARIO EN ESPAÑA



Ana Bayo Busta
Head of Legal, Patents & Compliance. BAYER



Jordi Ruano Bou
Executive Director Operations Human Health de HIPRA



David Zapatero
Chief Commercial Officer, Innovative Medicines at Novartis



Joaquín Rodrigo
Director General Sandoz España



Alfredo Fernández Santín
Head of IP, Corporate Product Development, Ferrer



Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en Boehringer Ingelheim España



Sandra Vicente
Directora de Recursos Humanos de Amgen Iberia



Arantxa Martí
Directora asociada en Barcelona de FARMAINDUSTRIA



Tània Nadal Boeufvé
Global Clinical Development Head, Esteve

MÓDULO III
REGULATORY AFFAIRS Y REGISTRO DE MEDICAMENTOS



Carme Pinyol
Early Products and HEOR
Lead en Novartis



Xavier Marfà
Multi-Country Safety
Head Iberia, SANOFI



Fernando Gotz Cart
Presidente FUNDACIÓN OR



Jordi Valls Tosca
Global Medical Affairs &
HEOR Director at Esteve



Sonia Juan Vitaller
Head of Regulatory Affairs,
BOEHRINGER INGELHEIM



Antoni Gilabert Perramon
Director de Innovación del
Hospital del Mar de Barcelona



María Amérigo Revuelta
Country Regulatory Head,
Director en Amgen



Montserrat Bascompte Claret
Regulatory Affairs Portfolio & Labelling
Director at Ferrer

MÓDULO IV
FARMACOECONOMÍA Y PLAN DE ACCESO AL MERCADO



Carme Pinyol
Early Products and HEOR
Lead en Novartis



Josep María Morera
Market Access Director,
BAYER



Cristina Espinosa
Senior Director Market
Access PHARMALEX



Pablo Méndez
Head of Market Access&Public Affairs
Iberia en CSL Behring



Jordi Muntañola
Chief Executive Officer
at Salvat



Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en
Boehringer Ingelheim España

MÓDULO V
MEDICAL AFFAIRS



Guido Senatore
Medical Director, BAYER



Guillem Bruch
Head of Market Access & Healthcare Affairs Spain at Boehringer Ingelheim



Francisco Javier Fernández Soriano
Director Médico del Área de Neurociencias en Novartis



Miquel Balcells
Executive Medical Director at Amgen Iberia



María Esther Esteban Labanda
Clinical Operations Head Iberia, BAYER



Daniele Lo Re
Coordinador Información médica, AMIFE.
Scientific Services Manager, CHIESI



Martín Sanabria
Deputy Director Medical Affairs Hematology en Bayer



Josep María Morera
Market Access Director, BAYER



Ferran Torres
Jefe Unidad Biostadística, Facultad de Medicina; Universitat Autònoma de Barcelona



José María Giménez Arnau
Chief Scientific & Medical Officer. ESTEVE

MÓDULO VI
MEDICAL SCIENCE LIAISON



Guido Senatore
VP, Country Medical Director Spain BAYER



Manel Rabanal Tornero
Cap Servei Ordenació i Qualitat Farmacèutiques, GENERALITAT CATALUNYA



Pablo Pons
Director Global de Publicaciones en CONTEN ED NET



Ana-Luisa Gobartt
Medical Affairs Head Spain, OTSUKA PHARMACEUTICAL



Hernando Knobel
Jefe de Sección Servicio Enfermedades Infecciosas, HOSPITAL DEL MAR



Jordi Valls Tosca
PGlobal Medical Affairs & HEOR Director at Esteve



Almudena González Amo
MSL Capability Cluster Head, BAYER Iberia



Ana Santos
Medical Scientific Liaison (MSL) – Amgen Iberia

MÓDULO VII

IA, DATA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO (BY ISDI)



Esther Checa
Profesora de la escuela de negocios ISDI. Global Head of Innovation t2ó One



Christina Stathopoulos
Profesora de la escuela de negocios ISDI. Data & AI Evangelist y Fundadora de Dare to Data



Fernando Asenjo
Co-fundador y consultor independiente de FACTOR.IA



Jaume Clotet
Profesor de la escuela de negocios ISDI. Managing Director de Infini



Javier Romero
Profesor de la escuela de negocios ISDI. IT Senior Manager, Deloitte



Joan Guanyabens
Director TIC SALUT Social



Susanna Aussó
Head of Artificial Intelligence (AI) at Fundació TICSALUT

Ana Isabel León Benavente
Associate Director, IT BRM Intl. Commercial Digital & Omnichannel, ALEXION



Alex Urcola
Principal Data Analytics Consultant at Google and Higher Education professor



Jesús Puerta
Head of Strategy & Business Operations en SITA para la unidad de negocio de C&DE. Data e IA en ISDI



Óscar Alonso Llombart
Data-driven-strategist & Chief Data Officer (CDO) at T-Systems Iberia

MÓDULO VIII
LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO



David Leiva
Senior Consultant & Director Cataluña
Scotwork Negotiation



Javier Ellena
Consejero de Talento Ephos.
Expresidente de Lilly
(España, Grecia y Portugal)



Silvia Cóppulo
Directora ECOS



Andrea Sellés Gomá
Directora de RRHH en B Braun Group



Javier de la Puerta
Socio en Train&Talk.Profesor de oratoria, debate y public speaking. doble Campeón del Mundo de Debate



Miguel Vela
Licenciado en Derecho, Máster en RRHH y titulado experto en RSC



Noelia Gutiérrez
HRBP Talent Management Head &HR
Director ad Interim, AMGEN

PROYECTO
FIN DE MÁSTER



Guido Senatore
VP, Country Medical Director Spain
Bayer



Josep María Morera
Market Access Director, BAYER



Guillem Bruch
Head of Market Access & Healthcare Affairs Spain at Boehringer Ingelheim



Ana-Luisa Gobartt
Medical Affairs Head Spain, OTSUKA PHARMACEUTICAL

METODOLOGÍA

CLASES CON PROFESIONALES DE ÉXITO

El Máster combina formación presencial con una metodología práctica y participativa, en la que predomina la experiencia en el aula y el aprendizaje compartido entre alumnos y profesorado.

TRABAJOS DE SÍNTESIS, PROPUESTA Y VISIÓN

Los alumnos realizarán trabajos de síntesis, propuesta y visión, profundizando en los temas a través de la investigación.

FOROS DE DEBATE Y NETWORKING ENTRE ALUMNOS

Los alumnos realizarán trabajos de síntesis, propuesta y visión, profundizando en los temas a través de la investigación.

LECTURA PREVIA, INVESTIGACIÓN Y ASIMILACIÓN

Los alumnos realizarán lecturas previas a cada clase.

DISEÑO DE LOS PLANES CLAVE

Los alumnos trabajarán por equipos en diferentes casos para aprender a diseñar los planes clave de una compañía.

TEST DE CONOCIMIENTOS

Los alumnos realizarán tests para a anzar los conocimientos de la materia impartida.

TRABAJO FINAL DE MÁSTER (TFM)

El TFM es la culminación del MBA. Es el trabajo en el que se re eja lo aprendido y en el que se integra todo el conocimiento.

PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESAS

Todos los alumnos realizarán prácticas remuneradas tuteladas en una de las compañías colaboradoras.

MENTORING

Los alumnos recibirán mentoring de la mano de profesionales experto en procesos de selección, actividad formativa que les ayudará a diseñar su estrategia de desarrollo profesional.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿QUÉ EMPLEABILIDAD TIENE EL MÁSTER?

Entre el **95-100%** de nuestros alumnos que cursan el Máster firman un contrato laboral antes de que transcurran 6 meses de su finalización.

¿QUÉ IMPORTE RECIBE EL ALUMNO POR LA BECA?

La empresa donde se realicen las prácticas abonará al alumno entre **9.000€ y 13.000€** brutos/año (dependiendo de empresa).

¿CUÁNTOS ALUMNOS HAY POR CLASE?

Desde Talento Ephos nos aseguramos de que la clase esté formada por un **grupo reducido** de alumnos.

¿CÓMO ES LA FORMA DE PAGO Y FINANCIACIÓN?

El 82% del precio del máster se comenzará a pagar **en cómodas cuotas** cuando el alumno/a comience sus prácticas o el máster. Lo que antes suceda.

CALENDARIO DEL MÁSTER

COMIENZO
Octubre 2027 - Junio 2028
HORARIO
L - J de 18:15 a 20:45h
PROYECTO FIN DE MÁSTER
Julio 2028 - Septiembre 2028
PRÁCTICAS PROFESIONALES
De lunes a viernes



¿CÓMO CONSIGO PLAZA?

1

PREINSCRIPCIÓN
El equipo de admisiones te facilitará un formulario online para iniciar tu candidatura. Solo tendrás que completarlo con tus datos académicos y profesionales.

2

EVALUACIÓN
Si tu perfil avanza en el proceso, te citaremos para una entrevista personal, que podrá ser individual o grupal, y una prueba de nivel de inglés. Durante esta fase valoraremos tu actitud, motivación y ajuste al programa.

3

ADMISIÓN
Si eres admitido/a, recibirás la confirmación oficial de Talento Ephos y formalizarás tu matrícula para asegurar tu plaza.



INSTITUCIONES COLABORADORAS



EMPRESAS COLABORADORAS



talento ephos

líderes formando líderes

NUESTRA WEB

Y SÍGUENOS EN