talento ephos

MBA
Y LIDERAZGO
en Industria Farmacéutica y Biotecnológica



TÍTULO PROPIO

UIC Barcelona University

POR QUÉ ELEGIR EL MÁSTER EN

INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLOGÍA



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, Económicas, Empresariales, ADE o cualquier otra titulación universitaria con un buen nivel del idioma Inglés y con actitud de superación y aprendizaje, 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



JESÚS PONCE

SVP, International Head Cardiovascular-Renal-Metabolics en Novartis.

"La Industria Farmacéutica y Biotecnológica es un sector altamente innovador y en crecimiento continuo, que responde al reto que demanda nuestra sociedad de disponer de nuevos medicamentos y tecnologías que cubran nuestras necesidades de salud en este ámbito biomédico. El MBA y LIDERAZGO en Industria Farmacéutica y Biotecnológica de Talento Ephos, quiere responder a esta necesidad del sector, formando a jóvenes graduados en estas capacidades y habilidades, mediante una formación de alto nivel impartida por profesores de alta cualificación y responsabilidad en la dirección y gestión de sus compañías, que les permite transmitir tanto las líneas estratégicas como la ejecución de las tácticas en su gobierno y consecución de objetivos y resultados."

TEMARIO MBA

120 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 nanzas.

01. EL SECTOR FARMACÉUTICO Y BIOTECNOLÓGICO

Actualización y retos del sistema sanitario en España. Presente y futuro de la Industria Farmacéutica, su marco legal, la protección de la innovación y el sistema de patentes. Medicamentos biológicos, biosimilares ymedicamentos genéricos.

02. ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

Visión global de cómo está formada y cómo funciona una Compañía Farmacéutica o Biotecnológica, se adquirirán conocimientos sobre cómo diseñar una estrategia empresarial competitiva y cómo en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio.

03. ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

Conocimientos para diseñar una estrategia económico- nanciera en el sector farmacéutico y un plan de control y contingencia, y se aprenderá a elaborar un plan de económico- nanciero.

04. ÁREA MÉDICO-CIENTÍFICA

Gira en torno al plan médico de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre cómo funciona y cuáles son los objetivos y funciones de un departamento médico de una compañía farmacéutica.

05. MARKETING, VENTAS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

Gira en torno al plan médico de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre cómo funciona y cuáles son los objetivos y funciones de un departamento médico de una compañía farmacéutica.

06. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INTITUCIONALES

Conocer cuáles son los stakeholders para una compañía farmacéutica o biotecnológica, cómo se toman las decisiones en el sistema sanitario y cómo es la interacción con los gestores sanitarios. Se diseñará un Plan de Acceso al Mercado.

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

La inteligencia arti cial y los datos están rede niendo 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

Este es un módulo transversal y fundamental en el máster. Se adquirirán las habilidades directivas necesarias para liderar con éxito un proyecto, un departamento o una compañía, entre otras: conductas de éxito y liderazgo, negociación, comunicación, presentaciones e caces, oratoria, etc. También se adquirirá autoconocimiento de uno mismo a través unos sofisticados y avanzados tests y a trabajar la marca personal. Se realizarán talleres diseñados para realizar con éxito los procesos de selección. El máster también incluye business communication skills.

09. PROYECTO FIN DE MÁSTER

Se trata de diseñar un plan integral del lanzamiento de un producto. En este proyecto el alumno tendrá que aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el máster, y especialmente en los planes clave (económico- nanciero, médico, acceso, marketing, ventas, digital).

10. PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESAS (CURRICULARES)

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.

CONOCE AL

PROFESORADO DEL MBA

El profesorado del MBA y LIDERAZGO en Industria Farmacéutica y Biotecnológica es excepcional. Reúne a destacados líderes del sector farmacéutico y sanitario con expertos profesionales en las materias impartidas.

MÓDULO I
EL SECTOR FARMACÉUTICO Y BIOTECNOLÓGICO



Mireia Castro
Directora del Dpto. Jurídico de Novartis España



María Dolores Fernández
Value, Access & Policy Director, AMGEN



Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de Cataluña



Carlota Molina
Country Head España en OPELLA



José Antonio Gasquet Espuña
Director Unidad de Negocio Onco-Hematología AMGEN



Arantxa Martí
Directora asociada en Barcelona de FARMAINDUSTRIA

MÓDULO II
ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL



Jordi Villarubias
Director de Operaciones de Kern Pharma



Gonzalo Bernardos
Analista y consultor económico e inmobiliario



María José Sánchez Losada
Directora General de CSL Behring Iberia



David Tanganelli
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya



Roser Gomila
Chief Financial Officer at Esteve

Ignasi Biosca
Consejero Delegado, REIG JOFRÉ



Laura Moya Alvarado
Global Head of Human Resources en REIG JOFRE



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



César de Oza
Head Of Corporate Development en ALMIRALL



Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

MÓDULO III
ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN, CONTROL Y TOMA DE DECISIONES



Javier Martínez
Gerente de Control de Gestión en Boehringer Ingelheim España



Ramón Puente
Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas en la UIC



Roser Gomila
Chief Financial Officer at Esteve



Marc Arranz
Gerente de Acceso Regional y Hospitalario en SANOFI

MÓDULO IV
ÁREA MÉDICO-CIENTÍFICA



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



Miquel Balcells
Executive Medical Director at Amgen Iberia



David Zapatero
Chief Commercial Offcer, Innovative Medicines at Novartis



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

Montserrat Bascompte
Regulatory Affairs Director at Almirall

Marc Soriano
Executive Director R&D Portfolio, ALMIRALL

MÓDULO V

MARKETING, VENTAS E INTELIGENCIA ARTIFICAL APLICADA A LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES



Miquel Vilardell
Director de Unidad de Negocio en AMGEN



Eduardo Zorrilla Fernández
Head of Digital & Multichannel en Gilead Sciences



Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat



Ingrid Pino
Secondment de Business Area Manager en AstraZeneca dentro del área de Respiratorio e Inmunología



Filippo Prina
Senior Principal – Head of Consulting & Headquarters en IQVIA



Joaquín Ferreira
Customer Analytics Lead en Siemens-Healthineers



Albert Farre Gabernet
Director del departamento de Business Excellence & Customer Engagement en Novartis España



Jordi Guzmán López
Subdirector General de Fedefarma

Elisa Rodríguez
Regulatory Ad Promo Lead, SANOFI



Óscar Collado
National Sales Manager para España y Portugal en Chiesi Iberia

MÓDULO VI

ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INSTITUCIONALES



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



José Marcos Catalán Ruiz
Head of Trade and Revenue Management at Sanofi España y Portugal



Arantxa Catalán
Directora de Public Affairs Sanofi España



Esther García-Buscallà
Access Innovation & Partnership Lead en Amgen



Carme Pinyol
Early Products and HEOR Lead en Novartis



Josep María Morera
Market Access Director, BAYER



Fernándo Gotz Cart
Presidente FUNDACIÓN OR



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

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



Fernándo 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



Ricard Castellet
Head of Digital Transformation, GEBRO PHARMA

Susanna Aussó
Head of Artificial Intelligence at Fundació TICSALUT



Belén Núñez Alfonsel
Sr. Digital Health Program Manager en Medtronic Ibérica



Antonio Urda
Chief Healthcare Organizations Officer en Savana



David Labajo Izquierdo
Head of Digital Innovation and Special Projects en Siemens Healthineers



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. Profesor 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



Emilio Moraleda
Presidente Ejecutivo de Talento Ephos. Expresidente de Pfizer



David Leiva
Senior Consultant & Director Cataluña Scotwork Negotiation



Javier de la Puerta
Socio de Train&Talk



Olga Salomó
Directora de RRHH de Boehringer Ingelheim



Sílvia Cóppulo
Directora ECOS



Ángela Crespo
General Manager en Aflofarm Spain



Miguel Vela
Licenciado en Derecho, Máster en Recursos Humanos y titulado Experto en Responsabilidad Social Corporativa



Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat



Marta Reyes Suárez
National Sales Director en Coloplast



Roly Navlet
Doctora en Psicología y Experta en Sinergología



José Luis Galán Cabello
Consultor en TALENMO y otras consultoras



Xavier Camps
Chief Business Officer at Urgo Medical



Juan Mateo
Director de la Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos de la Universidad Francisco de Vitoria



Vicente Castillo Benarroch
Director Nacional de Ventas Terapias Biológicas en AstraZeneca



Ainhoa Ginestal
Profesional de la comunicación y el posicionamiento de marca

MÓDULO IX
PROYECTO FIN DE MÁSTER



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



Jesús Ponce
SVP International Head Cardiovascular-Renal-Metabolics, con sede en Basilea



Ricardo Torrecilla
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya



Jordi Muntañola
Chief Executive Officer at Salvat

¿SABÍAS QUÉ?

En una escuela de posgrado no existe mejor activo que los profesores que imparten sus programas de formación.

Nuestros profesores, además de una sólida formación académica, son personas muy experimentadas que ocupan o han ocupado posiciones de gran responsabilidad.



METODOLOGÍA

CLASES CON PROFESIONALES DE ÉXITO

El MBA 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 MBA?

Entre el 95-100% de nuestros alumnos que cursan el MBA rman un contrato laboral antes de que transcurran 6 meses de su nalización.

¿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 la política retributiva de cada 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 83% 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