talento ephos

MBA
Y LIDERAZGO
en Tecnologías Médicas, IA y Salud Digital



TÍTULO PROPIO

UIC Barcelona University

Fenin Tecnología Sanitaria

POR QUÉ ELEGIR EL MBA Y LIDERAZGO EN

TECNOLOGÍAS MÉDICAS, IA Y SALUD DIGITAL



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 MBA

Principalmente a Ingenieros Biomédicos y Graduados en Ciencias de la Salud, pero también a otras titulaciones válidas para las distintas áreas funcionales de las empresas (ADE, Derecho, Económicas, etc.). En denitiva, jóvenes que desean desarrollar su carrera profesional en la Industria de Tecnologías Médicas y Sanitarias, con un buen nivel del idioma Inglés, con iniciativa, creatividad, habilidades de comunicación y actitud de superación.

TRIPLE TITULACIÓN

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

DIRECTOR DEL MBA



MARC PÉREZ

Director General en Grupo MATACHANA

"Si te atrae el mundo de la tecnología y la innovación y buscas un rol activo dentro de la Industria, este puede ser el camino ideal para ti. La tecnología es un elemento clave en el sector sanitario, y existen numerosas empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías y productos sanitarios innovadores. Si quieres conocer esta industria desde una perspectiva integral, de la mano de expertos y referentes, y al mismo tiempo dar tus primeros pasos en ella, te animo a unirte al MBA. Durante el programa, realizarás 12 meses de prácticas remuneradas en una empresa del sector, lo que te permitirá comenzar a construir una carrera profesional sólida."

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 finanzas.

01. SECTOR DE TECNOLOGÍAS SANITARIAS Y SU ENTORNO

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. Revisión de los principales sectores del mercado de Tecnologías Sanitarias.

02. ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

Visión global de cómo está formada y cómo funciona una compañía de Tecnologías Médicas y Sanitarias, se adquirirán conocimientos sobre cómo diseñar una estrategia empresarial competitiva y en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio. Se aprenderá a diseñar una plani cación estratégica en todas sus fases.

03. ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

Se adquirirán conocimientos para diseñar una estrategia económico-financiera en el sector de Tecnologías Médicas y Sanitarias y un plan de control y contingencia, se aprenderá a elaborar un plan económico-financiero

04. ÁREA TÉCNICO-CIENTÍFICA. I+D+I

Cómo es la estructura, funciones y competencias de los departamentos técnico-cientí cos de las compañías de Tecnologías Sanitarias. Se conocerá en que consiste el marcado CE y ON en Tecnologías Sanitarias, así como los estudios clínicos. También se abordará el área de calidad y medioambiente.

05. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INTITUCIONALES

Conocer cuáles son los stakeholders para una compañía de Tecnologías Médicas y Sanitarias, 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.

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

Se aprenderá a elaborar un plan comercial de un producto sanitario. Para ello se adquirirán conocimientos sobre investigación de mercados y compliance en la promoción de tecnologías sanitarias. También se conocerá cómo funciona el canal de distribución y cómo llevar una dirección de equipos comerciales.

07. IA, DATA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR SALUD 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

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 so sticados 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 DE 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, acceso, comercial, ventas y digital).

10. PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESA (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.

talento ephos

CONOCE AL

PROFESORADO DEL MBA

El profesorado del MBA y LIDERAZGO en Tecnologías Médicas, IA y Salud Digital es excepcional. Reúne a destacados líderes del sector farmacéutico y sanitario con expertos profesionales en las materias impartidas.

MÓDULO I
SECTOR DE LAS TECNOLOGÍAS SANITARIAS Y SU ENTORNO



Boi Ruiz
Exconsejero de Sanidad de Cataluña



Xavier Camps
Chief Business Officer at Urgo Medical



Isabel Dávila
Directora Ejecutiva de FENIN



José María Gimeno
Catedrático de Derecho Administrativo en la Facultad de Zaragoza



Manel Rodríguez
CEO Spain & Portugal at Canon Medical



Pablo Crespo
Secretario General de FENIN



Enrico Attilio Spiaggi
General Manager en VIVISOL Iberica



Andreu Bernad
Gerente de Grandes Cuentas en Palex Medical

MÓDULO II
ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL



Gonzalo Bernardos
Analista y consultor económico e inmobiliario



Rafael Beaus
Global Consultancy Manager at Azbil Telstar Technologies/ Member of the Royal Academy of Pharmacy of Catalonia (RAFC)



Marc Pérez
Director General en Grupo MATACHANA



David Tanganelli
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya



Manuel Pacheco Martín
Director Actividad Terapias Respiratorias, AIR LIQUIDE HEALTHCARE



Eugeni Lorenzana
Director de RRHH de Avinent Group



Itziar Quintana
Directora de Marketing Beckman Coulter España

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



Marc Pérez
Director General en Grupo MATACHANA



Fernando Andreu
Director General de Menarini Diagnostics en España



David Tanganelli
Profesor asociado de la Universitat Internacional de Catalunya



Nuria Plaza
Country Finance Manager para España y Portugal en Boston Scientific

MÓDULO IV
ÁREA TÉCNICO-CIENTÍFICA. I+D+I



Pau Turón
Vicepresidente de Innovación y Desarrollo de Negocio del Grupo B. Braun



María Aláez
Directora Técnica de FENIN



Miriam Bascones
Responsable del departamento médico en Abbott Vascular para España y Portugal



Albert Mangas Estany
Director de Ingeniería y Operaciones en la Compañía Avinent Implant System



Marta Alonso
Regulatory & Quality Sr. Manager en Medtronic Iberica para España y Portugal

MÓDULO V
ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INSTITUCIONALES



Beatriz Fuentes
General Manager Spain and Portugal at Sebia



Patricia Doliwa
Microbiology & Blood Banks Segment Marketing Manager at Roche Diagnostics.



Xavier Vengohechea
Corporate Business Development en Palex Medical



Josep Maria Guiu Segura
Director del Área de Farmacia y del Medicamento del Consorcio de Salud y Atención Social de Cataluña en Barcelona



Sandra Canudas
Gerente de la Asociación de Diabetes de Catalunya



Marta Trapero-Bertran
Profesora e investigadora en el Departamento de Economía y Empresa de la Facultad de Derecho, Economía y Turismo de la Universitat de Lleida



Anna Zarzosa
Directora general de ACES



María Blanco Campanero
Gerente de compras y contrataciones, ICS



Andreu Bernad
Gerente de Grandes Cuentas en Palex Medical

MÓDULO VI
MARKETING, VENTAS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES



Ana Isabel Gómez Ferrer
International Head of Marketing Operations, Education & Training ALCON



Pablo Crespo
Secretario General de FENIN



Andreas Förster
Senior Director EMEA en Cook Medical



Antonio Gaznares
Vicepresidente del sur de Europa Sports Medicine y Country lead para España y Portugal, Smith+Nephew



Andreu Bernad
Gerente de Grandes Cuentas en Palex Medical



David Castillo
Director del Departamento Legal y Compliance Unidad de Ética y Cumplimiento, FENIN



Joaquín Ferreira
Customer Analytics Lead
en Siemens-Healthineers

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



Albert Aguilar
European Marketing Manager Clinical Diagnostics Division, Thermo Fisher Sicentific



Joan Guanyabens
Director TIC SALUT Social

Susanna Aussó
Head of Arti cial Intelligence at Fundació TICSALUT



Belén Núñez
Sr. Digital Health Program Manager en Medtronic Ibérica



Antonio Urda
Chief Healthcare Organizations O cer, Savana



Julián Pérez
Director de estrategia y negocio Digital de GE Healthcare



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
Data-driven-strategist & Chief Data O cer (CDO) at T-Systems Iberia

MÓDULO VIII
LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO



Emilio Moraleda
Presidente Ejecutivo de Talento Ephos.
Expresidente de Pfizer



Dionne Beltrao
Dionne Beltrao Socia Directora de Nui People, consultora dedicada al desarrollo de las personas y equipos



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



Arturo Iglesias
Gerente de Enclave Digital



José Luis Galán
Consultor en TALENMO y otras consultoras



Roly Navlet
Doctora en Psicología y Experta en Sinergología



Emilia de Alonso
General Manager Iberia & France



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



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



David Leiva
Senior Consultant & Director Cataluña Scotwork Negotiation



Sílvia Cóppulo
Directora ECOS



Xavier Camps
Chief Business O cer at Urgo Medical

PROYECTO
FIN DE MÁSTER



Ana Isabel Gómez
International Head of Marketing Operations, Education & Training
ALCON



Marc Pérez
Director General en Grupo MATACHANA

¿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 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

CUHMED
Centro Universitario HM Hospitales de Ciencias de la Salud de la UCJC
Universidad Camilo José Cela
UIC Barcelona University
farmaindustria
Fenin Tecnología Sanitaria
AEBE
amife Asociación de Medicina de la Industria Farmacéutica
ISDI
FEBiotec
ISPE.
BioSim Asociación Española de Biosimilares
AEPIMTIFA
Fundación Universidad-Empresa

EMPRESAS COLABORADORAS

Abbott
abbvie
ADAMED
Adelphi
ADKNOMA
AEAPS
Aflofarm
Agilent
Air Liquide
Alcon
ALEXION
ALK
almirall
Alnylam
ALTER
AMGEN
Angelini Pharma
APICES
argenx
ARISTO Pharma Iberia S.L.
Aseptic Grind
ASPHALION
AstraZeneca
asyval
AUROVITAS
azierta
BAUSCH+LOMB
BAYER
B BRAUN
BD
Biogen
Boehringer Ingelheim
Boston Scientific
Bristol Myers Squibb
CAPITAL FARMA
RECORDATI
CLOVER
Coloplast
comser
CSL Behring
Daiichi-Sankyo
DANONE
Dermapharm AG
DOCTA FORUM
Dräger
Eisai
eladiet
Elanco
erbe
Erceos
ESTEVE
Ethypharm
Evidenze
FAES FARMA
Farmaprojects
FENIX GROUP
ferrer for good
FERRING PHARMACEUTICALS
Fimecorp International S.L.
FRESENIUS KABI
eco
GECP
GALDERMA
gentec
GILEAD
GOC
GP Pharm
GRIFOLS
Uriach
HARTMANN
hm hospitales
HOLOGIC
Clínic Barcelona
Iberania
ICON
ifa
inibsa
IQVIA
ISDIN
ITALFARMACO
janssen
Jazz Pharmaceuticals
Johnson&Johnson
STORZ KARL STORZ ENDOSKOPI
KERN PHARMA
KONEXIO
KPMG
Bial
NORMON
Salvat
Laboratorios Vifor
LEO
LeonResearch
LEVIN Public Health Affairs
Lilly
SAVANA
Medinsa
MEDSIR
Medtronic
meiji
meisys
A.MENARINI diagnostics
MERCK
MERZ
mesoestetic
MFAR
minimec
mka
MSD
NEURAXPHARM
NORDIC PHARMA
noucor Together for Health
NOVARTIS
novo nordisk
novocure
NutriMed
OPTOMIC
ORGANON
P&G
Palex
parexel
Pfizer
Pharma Mar
PHILIPS
Pivotal
ppd
PRIM
Procare Health
PROTEOS BIOTECH
Provital
QUALIPHARMA
REIG JOFRE
Roche
ROVI
SANDOZ
SCHWARZ
SHIONOGI
SIEMENS Healthineers
SmithNephew
sobi
STRAMMER
straumann
stryker
sysmex
Takeda
teva
THEMEDTECH CONNECTION
Theramex For Women. For Health
ThermoFisher SCIENTIFIC
TOWA
TRANSWORLD
ucb
unolab
Vemedia
VIATRIS
vithas
WAIDDEN
WorldMedica
Zambon
ZIMMER BIOMET
zurko

talento ephos

líderes formando líderes

NUESTRA WEB

Y SÍGUENOS EN