

# PRICING & REIMBURSEMENT PROCESS IN ITALY

## OBIETTIVO

Aiutare le persone coinvolte nel processo di pricing e definire e migliorare le strategie negoziali imparando ad applicare gli strumenti di negoziazione efficace tramite metodo NPD (*Negotiate Perfect Deals*).

## A CHI SI RIVOLGE

Professionisti delle aziende farmaceutiche che afferiscono alle funzioni di Pricing, HEOR, Market Access, Regulatory Affairs e Direzioni Amministrative per le quali la conoscenza e l'approfondimento degli attuali sistemi e strumenti di regolamentazione del prezzo dei farmaci rivestono un ruolo cruciale, analogamente alle dinamiche di negoziazione in AIFA.

## PROGRAMMA DEL CORSO

9 OTTOBRE 2019

09.30 **Registrazione partecipanti e Welcome Coffee**

09.40 **Apertura e presentazione degli obiettivi del corso**

10.00 **PREZZO DEI FARMACI, INNOVATIVITÀ ED EAP**

Docenti: Elena Paola Lanati, Dario Lidonnici

- La regolazione del prezzo dei farmaci
- Focus sui criteri per l'innovatività
- Early Access Programs in Italia
- Analisi tempistiche e prezzi in Italia dal 2015 al 2019
- EAP vs. rimborsabilità: implicazioni di processo

12.00 **LA VALUTAZIONE DEL PRICING DI UN FARMACO**

Docente: Massimo Riccaboni

- Definizione del Value Based Pricing
- I Managed Entry Agreements e le modalità di gestione
- Suggerimenti su come individuare le migliori condizioni negoziali per la negoziazione in AIFA (inclusa la tipologia di MEA)

13.00 **Lunch**

14.00 **STRUMENTI PER PIANIFICARE UNA NEGOZIAZIONE EFFICACE**

Docente: Leonardo D'Urso

- Il metodo NPD (*Negotiate Perfect Deals*)
- Applicazione del metodo alla negoziazione
- Case study: Mock Negotiation
- Esercitazioni

17.00 **Q&A: Casi specifici**

17.30 **Termine dei lavori**



## SEDE

MA PROVIDER  
 VIA VINCENZO MONTI 3  
 MILANO

## DATA

MERCOLEDÌ  
 9 OTTOBRE 2019

Mattino 09.30 - 13.00  
 Pomeriggio 14.00 - 17.30

## FACULTY



**Leonardo D'Urso**

Mediator of complex civil and commercial disputes, business negotiation consultant and ADR expert



**Elena Paola Lanati**

Managing Director, MA Provider



**Dario Lidonnici**

Pricing Lead MA Provider



**Massimo Riccaboni**

Professor of Economics  
 Director of AXES research unit at IMT Lucca

# INFORMAZIONI GENERALI DEI CORSI

## METODOLOGIA DI LAVORO

L'impostazione del corso è basata su una didattica interattiva che attraverso esercitazioni pratiche favorisce l'interazione e lo scambio di conoscenze tra il docente e i partecipanti.

Ogni sessione formativa sarà svolta con l'ausilio di materiale didattico preparato dai docenti, al fine di consolidare le conoscenze acquisite in aula. Il materiale didattico sarà reso disponibile in formato elettronico al termine del corso.

## INFORMAZIONI PER L' ISCRIZIONE

Il corso, della durata di un giorno, ha un costo totale di 1.000€ + IVA.

Sono previsti sconti per le iscrizioni multiple a più corsi o per più iscrizioni ad uno stesso corso da parte di una stessa azienda.

Per partecipare al corso è necessario collegarsi alla pagina dedicata sul sito [www.maprovider.com](http://www.maprovider.com) dove sarà possibile procedere con l'iscrizione.

**N.B.** L'iscrizione è valida previo pagamento della quota d'iscrizione attraverso bonifico bancario IBAN: IT62R0344001613000000134000 - BIC: BDBDIT22 - Account holder: MA Provider srl

## CANCELLATION POLICY

Sarà sempre concessa la sostituzione del partecipante iscritto.

Entro 15 giorni dalla data di inizio del corso sarà restituito il 50% dell'importo totale, mentre dal 14° giorno sarà trattenuto l'importo completo.

**TUTTI I CORSI SARANNO AVVIATI AL RAGGIUNGIMENTO DEL NUMERO MINIMO DI PARTECIPANTI (n° 10 ISCRITTI)**

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



via Vincenzo Monti 3  
20123 Milano  
tel | +39 02 89096682 fax +39 02 89098927  
e-mail | [info@maprovider.com](mailto:info@maprovider.com)

piazza San Salvatore in Lauro 10  
00186 Roma  
tel | fax +39 06 68806614  
e-mail | [info.roma@maprovider.com](mailto:info.roma@maprovider.com)



web | [www.maprovider.com](http://www.maprovider.com)