



UNDICESIMA EDIZIONE

SCUOLA PER NEGOZIATORI

LA NEGOZIAZIONE DEL PREZZO DEL FARMACO:
COMPETENZE TEORICHE E CAPACITÀ NEGOZIALI



> 27-28-29 Gennaio 2027
Roma

Siamo lieti di annunciare l'**undicesima edizione della Scuola per Negoziatori** che si terrà a **Roma dal 27 al 29 gennaio 2027**.

La negoziazione del prezzo, insieme con la sua rimborsabilità, rappresenta lo step finale e più importante del percorso registrativo di un farmaco in Italia.

È questa la fase durante la quale l'azienda farmaceutica ha la possibilità di confrontarsi *vis-à-vis* con l'ente regolatorio, dimostrare il *place in therapy* e il valore del farmaco, giustificandone il rimborso dal Servizio Sanitario Nazionale (SSN), presentare le ragioni di un *premium price*.

La Scuola per Negoziatori è un corso intensivo che offre un percorso multidisciplinare che permette di acquisire:

- gli strumenti e le conoscenze per la definizione del prezzo del farmaco che sia favorevole sia al SSN sia all'azienda proponente;
- le competenze tecniche e le capacità negoziali e persuasive dell'azienda, che giocano un ruolo fondamentale nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

La Scuola, della durata di tre giorni, consta di:

- un modulo di lezioni frontali sulle nozioni teoriche alla base delle capacità negoziali, sul percorso di accesso e sul procedimento amministrativo di rimborsabilità del farmaco;
- una sessione pratica di *case study* che sfocerà in una *mock negotiation* con *ex-payers*, dove ciascun partecipante rappresenterà un'ipotetica azienda farmaceutica impegnata nella contrattazione del rimborso e nella negoziazione del prezzo di un farmaco con caratteristiche di originalità.

La Scuola è rivolta principalmente ai rappresentanti aziendali delle aree Market Access e Regulatory Affairs, e a tutti coloro che hanno intrapreso un percorso nell'area delle Discipline Regolatorie e che intendono acquisire le competenze necessarie per sostenere il confronto con gli enti regolatori a livello nazionale e regionale nella gestione dei processi di negoziazione. Dal confronto con diverse figure di spicco a livello nazionale, esperti del processo negoziale e professionisti nei settori del Market Access, della strategia e della negoziazione dei prezzi, gli allievi avranno la possibilità di ottenere il *know-how* multidisciplinare necessario per la conduzione di procedure negoziali di grande efficienza.



> FACULTY

Angelica Carletto - *in attesa di conferma*

Ufficio Valutazioni Economiche, AIFA

Filippo Drago

già componente CPR, AIFA

Valentina Drago

SCF, Catania

Carlotta Galeone

Bicocca-Applied Statistics Center (B-ASC), Università di
Milano-Bicocca

Antonio La Greca - *in attesa di conferma*

Ufficio Prezzi e Rimborso, AIFA

Vittoria Poli

International School of Negotiation, Milano

Patrizia Popoli

già Presidente della CTS, AIFA

Paolo Schincariol

già componente CTS, AIFA

> PROGRAMMA PRELIMINARE

MERCOLEDÌ 27

- 13.30-14.00** Accoglienza partecipanti
- 14.00-16.00** Il procedimento di prezzo e rimborso: dalla sottomissione del *dossier* alla negoziazione del prezzo
Antonio La Greca - *in attesa di conferma*
- 16.00-16.15** Break
- 16.15-17.45** Il ruolo delle analisi di costo-efficacia nel processo negoziale: principi, metodi e applicazioni
Angelica Carletto - *in attesa di conferma*
- 17.45-18.00** *Debriefing*
- 18.00-19.00** Networking cocktail

GIOVEDÌ 28

- 09.00-11.00** Corporate professional negotiation: single issue and *multi-issues*
Vittoria Poli
- 11.00-11.15** Break
- 11.15-13.00** Strategie a sostegno del valore clinico di un trattamento
Carlotta Galeone
- 13.00-13.30** Pranzo
- 13.30-17.30** Sessione pratica: dalla creazione della *value proposition* alla preparazione della *mock negotiation*
Tutors: **Valentina Drago, Carlotta Galeone, Patrizia Popoli**

VENERDÌ 29

- 9.00-11.00** Sessione pratica: dalla creazione della *value proposition* alla preparazione della *mock negotiation*
- 11.00-13.00** *Mock negotiation*
- 13.00-13.30** *Debriefing* e chiusura lavori

> ISCRIZIONI



Per iscriversi è necessario compilare il modulo al seguente link:

https://form.jotform.com/SCF_Academy/scuola-per-negoziatori-xi-edizione

----- QUOTA D'ISCRIZIONE -----

€ 1.500* + IVA

Per il secondo iscritto della stessa azienda, verrà applicato su questo lo **sconto del 20%**

----- MODALITÀ DI PAGAMENTO -----

Le modalità di pagamento verranno comunicate a seguito dell'avvenuta iscrizione.

> CONDIZIONI GENERALI

Eventuali disdette dovranno essere comunicate tramite e-mail al seguente indirizzo ***segreteria.academy@essecieffe.it***

Verrà rimborsata la quota versata meno una penale del 30% per disdette inoltrate entro 15 giorni prima dell'evento. Dopo tale data, sarà addebitata l'intera quota. Sono accettate sostituzioni da parte di un altro partecipante della stessa azienda. SCF srl si riserva il diritto di cambiare la data o il luogo se si verificassero circostanze indipendenti o imprevedibili.

*La quota comprende iscrizione, materiale didattico, attestato di frequenza, coffee break, aperitivo e pranzo. La quota non comprende pernottamento e trasferimenti.

Segreteria Scientifica e Organizzativa



Viale Vittorio Veneto, 106 | Catania 95127
Viale Giorgio Ribotta, 11 | Roma 00144
academy@essecieffe.it