

Sección-1

1 ¿Por qué es atractivo el sistema de salud Colombiano para el Sector farmacéutico?

- 1.1 Características demográficas, perfil epidemiológico, enfermedades crónicas no transmisibles
- 1.2 Crecimiento y tendencias del sector
- 1.3 Principios de la seguridad social en Colombia ¿por qué son una ventaja?

2 Visión general de estructura del sistema de salud

- 2.1 Introducción al sistema de salud
- 2.2 Rectoría
- 2.3 Financiamiento del Sistema de salud Colombiano
- 2.4 ¿Quién paga la cuenta?
- 2.5 Prestación de servicios de salud

3 Legislación y acceso

- 3.1 Artículo 72
- 3.2 Ley de presupuestos máximos en salud
- 3.3 Ley de biotecnológicos
- 3.4 Ley estatutaria de salud
- 3.5 CONPES 155
- 3.6 Propiedad intelectual en Colombia
- 3.7 Decreto 441-fundamentación y objetivo
 - 3.7.1 Nuevos modelos de contratación
 - 3.7.2 ¿Cuáles integrantes del SGSS deben cumplir con estas normas?
 - 3.7.3 Nota técnica

ÍNDICE

Sección-2

4 ¿Cómo se ingresa al mercado farmacéutico Colombiano?

- 4.1 Alcance de la agencia regulatoria y dependencias
- 4.2 Categorías de productos que se pueden registrar
- 4.3 Descripción del proceso de registro y requisitos técnicos generales
- 4.4 Vital no disponible, lista UNIRS

5 Introducción a la evaluación de tecnologías en salud

- 5.1 Cómo se miden la efectividad y la seguridad
- 5.2 Costo-efectividad y evaluaciones económicas
- 5.3 Introducción a la evaluación de tecnologías en salud

6 ¿Cómo se determina el valor terapéutico?

- 6.1 ¿Qué es el valor terapéutico?
- 6.2 ¿Cómo se determina el valor terapéutico?
- 6.3 Precio basado en valor

Sección-3

7 ¿Cómo es el proceso de atención de un paciente en el sistema De salud?

- 7.1 Política de Atención Integral en Salud
- 7.2 Enfermedades crónicas no transmisibles
- 7.3 Ruta de pacientes con cáncer
- 7.4 Enfermedades huérfanas
- 7.5 Enfermedades autoinmunes

8 Modelos de contratación (IPS, EAPB e Industria Farmacéutica).

- 8.1 Introducción a los modelos de contratación en salud
- 8.2 Modelos de contratación- EPS-IPS Parte 1
- 8.3 Modelos de contratación- EPS-IPS Parte 2
- 8.4 Mecanismos de pago entre EPS e IPS
- 8.5 Regulación sobre suministro de medicamentos
- 8.6 Suministro de medicamentos en el SGSSS: Contexto y mecanismos de contratación utilizados por las EPS

9 Modelos innovadores de contratación (acuerdos de acceso gerenciados)

- 9.1 Modelos innovadores de contratación (MIAs)
- 9.2 Tipos de MIA(s)
- 9.3 Herramientas de selección (MIAs)
- 9.4 Factores a considerar antes de hacer un (MIAs)
- 9.5 Fases comunes de los MIAs
- 9.6 Contratación innovadora
- 9.7 Garantías financieras- Acuerdos precio- volumen y precios fijos
 - 9.7.1 Capping de utilización y capping de presupuesto
 - 9.7.2 Reembolsos condicionados
- 9.8 Garantías por desempeño- riesgo compartido y reembolso sujeto a RWE
 - 9.8.1 Desenlaces clínicos y procesos de atención

Sección-4

10 Integrador: ¿cómo se monta una estrategia de acceso?

- 10.1 Cómo se arma un plan de acceso
- 10.2 Análisis interno
- 10.3 Análisis externo
- 10.4 Análisis estratégico
 - 10.4.1 Análisis estratégico Parte I
 - 10.4.2 Análisis estratégico Parte II- Distintos modelos de acceso

11 Elementos claves para un buen manejo de cuentas

- 11.1 Introducción
- 11.2 Herramientas
- 11.3 Apertura de la cuenta
- 11.4 Customer Journey Map (CJM)
- 11.5 Mapa de la empatía
- 11.6 Conclusiones y Resumen

12 Examen de certificación Market Access

13 Negociador

1. Cómo generar empatía táctica
2. Qué es el Mirroring y cómo utilizarlo
3. Qué es y cómo usar labelling
4. Reforzar lo positivo y neutralizar lo negativo
5. Ponga todo lo malo sobre la mesa
6. Ejercicio Práctico Mirroring y Labeling
7. Busque el No
8. Persuada en su mundo y no se crea tan chevere
9. Cómo escribir un correo que sí le contesten y dejen de ignorarlo
10. Empatía, Empatía, Empatía, lograrla debería ser su principal objetivo
11. Las dos palabras mágicas en una negociación
12. Cómo convengo a alguien de hacer algo que en principio dijo que no iba hacer
13. Ceder o no ceder esa es la cuestión
14. El cuento del deadline
15. El concepto de justicia en una negociación

ÍNDICE

16. Cuáles son los verdaderos incentivos emocionales por lo que una persona decide aceptar o no un trato en una negociación
17. Cómo cambiar la realidad del otro en una negociación. ¿Cómo hacer que las personas vean las cosas como nosotros las vemos ?
18. Cómo negociar un aumento de salario
19. Cómo hacer que su contraparte se sienta en control de la situación es clave para que una negociación fluya, ¿Cómo generar esto?
20. Cómo generar sensación de seguridad en la contraparte y fortalecer la empatía en una negociación
21. Cómo hacer preguntas durante una negociación Parte I
22. Cómo hacer preguntas durante una negociación Parte II
23. Sin una buena implementación, haber llegado a un acuerdo en una negociación no sirve de nada
24. Cómo tratar con mentirosos y cañadores y salir bien librado
25. Cómo negociar con personas que no piensan lo que dicen y pueda que estén ocultando sus verdaderas intenciones
26. Cómo descubrir al mentiroso en una negociación e identificar el efecto pinocho
27. Cómo decir no con inteligencia, elegancia y quedar bien
28. Consejo 1 de la escuela de la escuela de Harvard: Nunca negocie por posiciones
29. Consejo 2 de la escuela de Harvard: Separe a las personas del problema
30. Consejo 2 de la escuela de Harvard: Separe a las personas del problema PARTE II
31. Consejo 3 de la escuela de Harvard: Solo negocie por intereses
32. Consejo 4 de la escuela de Harvard: Genere opciones de mutua ganancia
33. Consejo 5 de la escuela de Harvard: Insista en aplicar criterios objetivos.