

**Кафедра организации лекарственного обеспечения и фармакоэкономики
Института профессионального образования
ФГАОУ ВО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России
(Сеченовский Университет)**

**Сотрудникам фармацевтических
компаний**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас к обучению в 2024 году по образовательным программам на кафедре организации лекарственного обеспечения и фармакоэкономики ИПО Сеченовского Университета. Программы проходят в формате онлайн обучения с дистанционными интерактивными образовательными технологиями. По итогам обучения выдается удостоверение Сеченовского Университета.

Будут проведены **программы для:**

Market Access (сборная группа для разных фармкомпаний)

Менеджеров бизнес – юнитов по механизмам финансирования лекарственного обеспечения

Менеджеров медицинских отделов (медицинских советников) фармкомпаний по клиническому сопровождению обеспечения доступности лекарственных препаратов

КАМов, региональных менеджеров и др. по ключевым моментам организации лекарственного обеспечения (с фокусом на региональную вариабельность)

Фокусные программы для отдельных фармкомпаний с учетом их портфеля, конкурентного окружения, канала финансирования, поставленных задач (по потребности компаний)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

**Современная организация лекарственного обеспечения
(универсальная программа)
25.03-29.03**

Тематические направления:

- Общая характеристика системы лекарственного обеспечения: нормативная база, финансовые механизмы, организационные решения, перспектива развития программ.
- Обзор «федеральных» и «региональных» программ лекарственного обеспечения
- Программа ОНЛС («федеральная льгота»): структура и практика реализации
- Программа РЛО («региональная льгота»): структура и практика реализации. Обоснование увеличения финансирования, включения в региональное финансирование и пр.
- Изменения моделей финансирования лекарственного обеспечения орфанных пациентов
- Лекарственная терапия в структуре тарифа ОМС при оплате КСГ в круглосуточном и дневном стационаре. Нозологическая специфика
- Правовые модели пациентов и каналы финансирования
- Правовые и неправовые барьеры доступности ЛП
- Формирование стратегий обеспечения доступности лекарственных препаратов с точки зрения их правового статуса и маршрутизации пациентов
- Конкурентные преимущества лекарственных препаратов с точки зрения различных каналов финансирования и программ

- ЛПР и подготовка релевантной аргументации
- Фармакоэкономическая аргументация для различной аудитории: типовые и сложные случаи. Что работает, а что нет
- Новое в госзакупках лекарственных препаратов
- И другие актуальные темы (по запросу)

Современные требования к проведению фармакоэкономических исследований

Тематические направления:

- Фармакоэкономика в ряду других факторов, влияющих на востребованность и закупки лекарственных препаратов
- Искусство информационного поиска. Как найти то, что другие найти не могут и эту информацию предоставить лицам, принимающим решение?
- Выбор препаратов (технологий) сравнения. Какие тут правила? Что делать с лекарственными препаратами, у которых нет прямых конкурентов? С чем их сравнивать? От простых до очень сложных случаев, примеры таких сравнений («first in class», «next in class», «me too» и др.)
- Анализ эффективности, по каким критериям оценивать эффективность и почему не все критерии эффективности из РКИ принимаются?
- Непрямые сравнения в фармакоэкономическом анализе как «спасение» при отсутствии прямых «head to head» рандомизированных клинических исследований.
- Анализ затрат. Какие затраты можно учесть, а какие нельзя и почему? Нормативно-правовая база об этом.
- Затраты для разных уровней системы здравоохранения: федеральный, региональный и уровень отдельных ЛПУ (стационаров). Где искать и как их посчитать?
- Анализ данных и доказательств на основе реальной клинической практики. Как перевести RWD в RWE. Немного о регистрах пациентов.
- Клинико-экономический анализ (анализ «затраты-эффективность») Почему его никто не понимает? Может он и не нужен лицам, принимающим решение? Почему он тогда номер один по востребованности в мире и обязателен при подаче в перечень ЖНВЛП и ВЗН? Как он используется на региональном уровне?
- Второй вид исследований: анализ «влияния на бюджет». Почему он стал основным и лица, принимающие решение отдают предпочтение ему?
- Фармакоэкономические исследования для нелекарственных продуктов: медицинские изделия, лечебного питания, медицинского оборудования, диагностики и др.
- Интерпретация и адаптация результатов ФЭКИ в разрезе различных каналов финансирования, синтез аргументов и формы представления результатов
- Секреты составления ТЗ на фармакоэкономическое исследование, подчеркиваем достоинства препарата в конкурентной борьбе, тщательно выбираем подгруппы пациентов и каналы финансирования.

Современная организация лекарственного обеспечения: нормативно-правовое регулирование (Market Access)

25.03-29.03

Тематические направления:

- Инструменты классического Market Access: традиционные и новые
- Особенности Market Access в РФ. Уровни принятия решений в системе лекарственного обеспечения и вариативность параметров. Market Access функция в новых условиях.
- Кросс-функциональное взаимодействие внутри компании: на каких этапах это важно и какая информация нужна
- Market Access стратегия: целеполагание и дизайн.
- Особенности Market Access стратегий в зависимости от механизмов финансирования (амбулаторная льгота, стационарное лечение, федеральные проекты и др.), нозологии, типа ЛПУ, конкурентного окружения и пр.

- Market Access и комплайнс. Вопросы этики в сфере лекарственного обеспечения
- Доказательная реальная практика в современной медицине. Возможности использования RWE/RWD в работе
- Формирование доказательной базы для Market Access
- Работа с ценами на лекарственные препараты как функционал Market Access
- Что надо знать менеджеру МА о ЛППР при коммуникации с ними
- Роль и возможности пациентских сообществ в достижении задач по доступности
- И другая актуальная тематика (по запросу)

Возможно проведение циклов для сотрудников фармацевтических компаний по индивидуальным программам с учетом профиля слушателей (специализированные для медицинских отделов (медицинских советников), коммерческих отделов, отделов маркетинга, менеджеров по работе с ключевыми клиентами, отдельных бизнес-юнитов и др.) и целевых задач компании.

Участникам будет предоставлен доступ к учебным материалам, размещенным на едином образовательном портале (ЕОП) (лекции, видеозаписи, учебные пособия, источники интернет-ресурсов, список литературы для изучения профильных вопросов и др.).

По вопросам участия обращаться: Проценко Марина Валерьевна +7(916) 385-55-66, mpro2006@mail.ru

По вопросам заключения договоров обращаться: Захарова София Сергеевна +7(915) 226-00-25

Для заключения договора на почту zakharova_s_s@staff.sechenov.ru необходимо направить:

1. карточку организации
2. заполненную форму с данными участников