

Percorso di perfezionamento

MARKET ACCESS PER LE LIFE SCIENCES

XII EDIZIONE

1 OTTOBRE - 26 NOVEMBRE 2026

Il percorso di perfezionamento in Market Access per le Life Sciences, organizzato da Helyx, in collaborazione con Bicocca Academy e BASC – Bicocca Applied Statistics Center dell'Università degli Studi di Milano Bicocca, rappresenta ormai da tempo, un punto di riferimento per i manager dell'industria, i consulenti e i liberi professionisti che hanno la necessità di acquisire una preparazione di base per iniziare o consolidare una carriera nella funzione.

La continuità del percorso, giunto alla XII edizione, testimonia la costante centralità delle tematiche dell'accesso per le aziende della filiera healthcare/lifescience che si muovono in un business environment complesso, sempre più regolamentato e caratterizzato da risorse scarse rispetto ai fabbisogni di salute della popolazione.

Negli anni, sono stati formati oltre 150 manager, dei quali una percentuale importante ricopre oggi posizioni apicali in funzioni di Market Access, Marketing&Sales e regolatorio in aziende farmaceutiche, nutraceutiche, di Medical Devices o di servizi all'industria.

Target

Il corso si rivolge a:

- Risorse già impiegate nell'industria farmaceutica, di medical devices, nutraceutica, o di servizi, che abbiano l'esigenza di ricevere una formazione specifica sul Market Access (risorse junior o trasferite in un nuovo ruolo/funzione)
- Professionisti che lavorano in altri settori merceologici o in altri reparti aziendali interessati ad una carriera nelle funzioni orientate all'accesso dell'industria Healthcare
- ISF che desiderano ampliare il proprio background professionale in vista di nuove opportunità di carriera
- Neo laureati e dottorandi in varie discipline

Durata e modalità di svolgimento

- Il corso avrà inizio l'1 ottobre e si concluderà il 26 novembre 2026
- La durata complessiva sarà di 56 ore, suddivise in 8 giornate, un giorno a settimana, il giovedì, dalle 9.30 alle 17.30 circa
- Per rendere più agevole la partecipazione senza compromettere le relazioni e il networking tra i partecipanti è stata prevista un'**impostazione mista** con **cinque giornate erogate in presenza** a Milano presso la sede **dell'Università di Milano Bicocca**, e **tre da remoto**.

Programma del percorso formativo

Data	Titolo del modulo formativo
PRIMO MODULO 01/10/2026 In presenza	INTRODUZIONE AL MARKET ACCESS E CONFIGURAZIONE DEL SISTEMA SANITARIO Elisabetta Bernaudo , Healthcare Public Affairs, NOMOS Centro Studi Parlamentari Paolo Mariani , Professore Ordinario di Statistica Economica, Università degli Studi di Milano Bicocca e Direttore di BASC – Bicocca Applied Statistics Center Maria Cristina Minotti , Management & Training Consultant
SECONDO MODULO 08/10/2026 Da remoto	IL MARKET ACCESS A LIVELLO CENTRALE: AIC, PRICING & REIMBURSEMENT Paola Ianna , Value Access Director, Daiichi Sankyo Italia Stefano Ilacqua , Direttore Centro Studi, Egualia – Industrie Farmaci Accessibili Francesca Mastroianni , Partner Studio Legale Vaiano - Cataldo, già direttore settore legale, AIFA
TERZO MODULO 15/10/2026 Da remoto	MARKET ACCESS A LIVELLO TERRITORIALE: RELAZIONI CON GLI STAKEHOLDER LOCALI; ACCOUNT PLANNING & MANAGEMENT, LE GARE PER L'ACQUISTO DI FARMACI E DISPOSITIVI MEDICI Pier Paolo Tombari , Senior Pharma Consultant Alfredo Zambonini , Life Science Consultant & Coach
QUARTO MODULO 22/10/2026 In presenza	STRUMENTI DI FARMACO – EPIDEMIOLOGIA E BIG DATA Carlotta Galeone , PhD ScD, Biostatistica epidemiologa. Pier Cesare Francesca Morel , HEOR – Health Economics and outcomes research, Johnson & Johnson Innovative Medicine
QUINTO MODULO 05/11/2026 In presenza	INTRODUZIONE ALLA FARMACO ECONOMIA E ALL' HTA Patrizia Berto , Senior HTA, Pricing & Reimbursement Expert Alice Sabinot , Market Access Manager, Cencora PharmaLex
SESTO MODULO 12/11/2026 In presenza	SOFT SKILLS NEL MA Comunicazione, ascolto attivo e tecniche di negoziazione nei processi di accesso al mercato Paola Parenti , Head of Market Insight, People Pharma Patrizia Pisarra , Amministratore Delegato, Novocure Italy
SETTIMO MODULO 19/11/2026 Da remoto	MARKET ACCESS E PATIENT ENGAGEMENT (PRIMA PARTE) Gioacchino D'Alò , Executive advisor per l'industria farmaceutica Cinzia Pilo , Senior Expert in Patient Engagement; già Presidente di DEBRA International e di DEBRA Italia Onlus. L'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL MA: AMBITI E PROSPETTIVE (SECONDA PARTE) Andrea Mantovani , Senior Partner, Alira Health
OTTAVO MODULO 26/11/2026 In presenza	MARKET ACCESS LAB. LABORATORIO ESPERENZIALE E BUSINESS GAME Paolo Mariani , Professore Ordinario di Statistica Economica - l'Università degli Studi di Milano Bicocca e Direttore di BASC – Bicocca Applied Statistics Center Maria Cristina Minotti , Management & Training Consultant

Certificazione finale

I partecipanti che avranno frequentato almeno l'80% dei moduli riceveranno un attestato di partecipazione che rappresenterà un valido titolo per l'attestazione di competenze specifiche in ambito Market Access.

Quota di iscrizione e modalità di pagamento

Quota early bird per le iscrizioni entro il 31/07/2026 €2.400+IVA

Quota integrale per le iscrizioni dopo il 31/07/2026 €2.800+IVA

La quota di partecipazione comprende:

- ciclo di 8 lezioni per un totale di 56 ore
- materiale didattico
- servizio di tutoraggio e segreteria didattica
- pubblicazione, al termine del corso, dei nominativi e relative affiliazioni dei partecipanti sulla rivista AboutPharma in un articolo dedicato a questo percorso formativo.

Il pagamento potrà essere effettuato in un'unica soluzione o in due tranches:

- 30% all'iscrizione
- 70% entro 15 gg dalla data di inizio dei lavori (entro il 16/09/2026)

Per maggiori informazioni e per richiedere una call informativa al personale di Helyx scrivere a: formazione@aboutpharma.com