



# Conocimiento que impulsa decisiones

Formación aplicada para transformar la estrategia,  
desarrollar talento y generar valor en salud





# Un ecosistema sanitario en transformación

El ecosistema de la salud está en una transformación sin precedentes. La presión presupuestaria, la irrupción de tecnologías disruptivas, los nuevos modelos de compra y la necesidad de demostrar valor real exigen una nueva generación de profesionales. El éxito se diseña con conocimiento superior y visión estratégica.

## INNOVACIÓN ACELERADA

Terapias avanzadas, IA y salud digital redefinen la práctica clínica y la gestión.

## SOSTENIBILIDAD DEL SNS

Modelos de financiación y compra que exigen una justificación robusta del valor

## DECISIONES COMPLEJAS

Entornos regulatorios y de acceso cada vez más fragmentados y exigentes.

## NUEVOS ACTORES Y ROLES

La toma de decisiones involucra a perfiles económicos, gestores y clínicos de forma integrada



# Del conocimiento a la aplicación real

Weber Academy transforma la experiencia de consultoría, investigación y estrategia sanitaria en formación práctica. Programas pensados para interpretar el entorno, tomar mejores decisiones y actuar con criterio.

CONSULTORÍA REAL



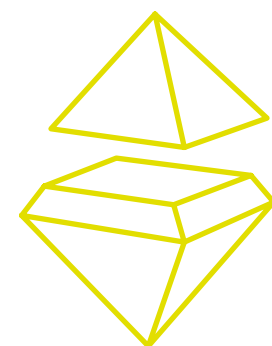
APRENDIZAJE APLICADO



VISIÓN ESTRATÉGICA



# Modelo PRISMA



Tres fortalezas. Una forma diferente de aprender.

## 01

### ALIANZA DE EXPERTOS

Conectamos conocimiento especializado y profesionales de trayectorias complementarias.

## 02

### EXPERIENCIA PRÁCTICA

Aplicamos herramientas y aprendizajes procedentes de proyectos reales.

## 03

### ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR

Integramos ciencia, economía, tecnología, acceso y estrategia sanitaria.

Conocimiento compartido. Aprendizaje aplicado. Impacto real.



# Cada organización tiene un reto. Diseñamos cómo afrontarlo

Programas in-company, talleres de aplicación, formación modular e itinerarios combinados.

Adaptamos contenidos, casos, profundidad y perfiles a cada objetivo de negocio.

FORMACIÓN A MEDIDA



CASOS PRÁCTICOS



FLEXIBILIDAD





# Itinerarios según el perfil profesional

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

## Acceso

### KAM / RAM

- Entorno hospitalario
- Gestión de cuentas
- Negociación

## Científico

### MSL

- Lectura crítica
- Evidencia
- Comunicación científica

## Institucional

### PUBLIC AFFAIRS

- Sistema sanitario
- Interlocución
- Institucional

## Especialización

### TÉCNICO-JURÍDICO

- Compra pública
- Contratación
- Licitaciones

## Valor

### HEOR

- Evaluación económica
- RWE
- Valor social

## Dirección

### LIDERAZGO

- Estrategia
- Transformación
- Gestión de equipos



# Itinerarios según el reto de negocio

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

**01**

## LANZAMIENTO

- Propuesta de valor
- Evidencia
- Estrategia de acceso

**02**

## FIN DE PATENTE

- Diferenciación
- Contratación
- Nuevas prioridades

**03**

## PRODUCTOS MADUROS

- Valor integral
- RWE
- Posicionamiento

**04**

## BIOSIMILARES Y GENÉRICOS

- Compra pública
- Propuesta competitiva

**05**

## MEDICINA PRIVADA

- Gestión de cuentas B2B
- Negociación

**06**

## PROSPECTIVA

- Escenarios
- Inteligencia estratégica
- Anticipación



# Siete áreas. Una visión integral.

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

**01** EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ACCESO AL MERCADO

**05** ESTADÍSTICA APLICADA A LAS CIENCIAS DE LA SALUD

**02** INNOVACIÓN, IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

**06** NEGOCIACIÓN Y COMPRA PÚBLICA

**03** PLANES DE ACCIÓN PARA EL ACCESO AL MERCADO

**07** LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

**04** NUEVAS HERRAMIENTAS DE FARMACOECONOMÍA

## AREA 1

# Evaluación Económica y Acceso al Mercado





# Evaluación económica y acceso al mercado

**01**

INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS

**07**

ACCESO AL MERCADO: CURSO AVANZADO

**02**

EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS: CURSO INTERMEDIO

**08**

MODELOS DE IMPACTO PRESUPUESTARIO

**03**

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ESTRATEGIAS ÓPTIMAS DE ACCESO AL MERCADO: EN PROFUNDIDAD

**09**

NÚMERO NECESARIO DE PACIENTES A TRATAR (NNT): APLICACIONES CLÍNICAS Y ECONÓMICAS

**04**

RESULTADOS EN SALUD: EFICACIA, EFECTIVIDAD Y PROs

**10**

APLICACIONES DE LOS CAMBIOS NORMATIVOS EN LA ETS: EUROPA

**05**

ESTUDIOS DE CARGA ECONÓMICA DE LA ENFERMEDAD: COSTES SANITARIOS Y SOCIALES

**11**

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y CAMBIOS NORMATIVOS EN LA ETS: ESPAÑA

**06**

ACCESO AL MERCADO: CURSO INTRODUCTORIO

**12**

CONCEPTOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA PARA PACIENTES

## AREA 2

# Innovación, IA y Transformación Digital





# Evaluación económica y acceso al mercado

**01** INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL:  
METODOLOGÍAS ÁGILES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

**06** ÉTICA Y REGULACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL  
EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

**02** INTRODUCCIÓN A LAS METODOLOGÍAS ÁGILES

**07** IMPLEMENTACIÓN Y ESCALADO DE INNOVACIÓN ÁGIL  
EN ORGANIZACIONES FARMACÉUTICAS

**03** TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y SU IMPACTO EN EL ACCESO  
A MERCADO

**08** MANEJO DE SOLUCIONES DE IA PARA LA INVESTIGACIÓN  
Y ANÁLISIS DE DATOS

**04** OPTIMIZACIÓN DE ADVISORY BOARDS CON IA  
GENERATIVA Y TÉCNICAS DE PROMPTING

**09** IA APLICADA AL ACCESO A MERCADO Y A LA PROPUESTA  
DE VALOR

**05** INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL DESCUBRIMIENTO Y  
DESARROLLO DE FÁRMACOS

## AREA 3

# Plan de Acción para el Acceso Al Mercado



# Plan de acción para el acceso al mercado

**01**

ABORDANDO EL ENTORNO HOSPITALARIO ACTUAL

**05**

NEGOCIACIONES FARMACÉUTICAS MÁS ALLÁ DEL PRECIO

**02**

CLAVES PARA EL ACCOUNT MANAGEMENT

**06**

CONSTRUYENDO LA PROPUESTA DE VALOR DEL MEDICAMENTO

**03**

KAM/RAM. PLAN TÁCTICO DE ACTUACIÓ

**07**

GO TO...PHARMA MARKET / CLAVES PARA UN LANZAMIENTO EXITOSO

**04**

BASES PARA LA NEGOCIACIÓN AVANZADA EN EL ÁMBITO SANITARIO / TALLER

## AREA 4

# Nuevas Herramientas de Farmacoeconomía



# Nuevas herramientas de farmacoeconomía

**01**

LA INVERSIÓN EN SALUD Y SU RETORNO SOCIAL: EL MÉTODO SROI

**02**

ANÁLISIS DE DECISIÓN MULTICRITERIO PARA LA TOMA DE DECISIONES: LA EVALUACIÓN DE MEDICAMENTOS INNOVADORES

**03**

DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR EN SALUD PÚBLICA CON DESIGN THINKING

**04**

EVALUACIÓN ECONÓMICA EN CONDICIONES REALES: USO DE DATOS EN VIDA REAL (RWE) PARA LA TOMA DE DECISIONES

**05**

ACUERDOS DE PAGO POR RESULTADOS: CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS Y APLICACIONES PRÁCTICAS

**06**

INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA PROSPECTIVA EN LA EVALUACIÓN DE TECNOLOGÍAS SANITARIAS

## AREA 5

# Estadística Aplicada a las Ciencias de la Salud y aspectos metodológicos de investigación sanitaria





# Estadística e investigación sanitaria

**01**

SPSS Y ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA CON R

**07**

LECTURA CRÍTICA DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS

**02**

CURSO DE ESTADÍSTICA EN R

**08**

INTRODUCCIÓN AL METAANÁLISIS EN R

**03**

INTRODUCCIÓN A LAS REVISIONES SISTEMÁTICAS

**09**

COMPARACIONES INDIRECTAS:  
METAANÁLISIS EN RED (NMA) Y MAIC

**04**

CURSO PRÁCTICO DE REVISIONES SISTEMÁTICAS  
CON REVMAN Y COVIDENCE

**10**

ESTADÍSTICA APLICADA A LA CIENCIA DE LA SALUD  
PARA PACIENTES

**05**

META-ANÁLISIS

**11**

GESTORES BIBLIOGRÁFICOS Y SU APLICACIÓN EN LA  
INVESTIGACIÓN

**06**

CURSO BÁSICO DE GRADE

**12**

LECTURA DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS Y CÓMO ELEGIR  
LA REVISTA DÓNDE PUBLICAR

## AREA 6

# Negociación y Compra Pública Sanitaria





# Estadística e investigación sanitaria

**01** INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL SECTOR SANITARIO

**07** PROPUESTAS COMPETITIVAS EN LICITACIONES DE MEDICAMENTOS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS

**02** EL PROCESO DE COMPRA PÚBLICA SANITARIA: FASES, ACTORES Y DOCUMENTOS CLAVE

**08** COMPRA PÚBLICA ESTRATÉGICA EN SALUD

**03** LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA COMO ORGANIZACIÓN COMPRADORA

**09** CONTRATACIÓN BASADA EN VALOR EN EL SECTOR SANITARIO

**04** LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO: MEDICAMENTOS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS

**10** MODELOS DE ACCESO INNOVADOR

**05** CONTRATACIÓN: SUMINISTROS, SERVICIOS, CONTRATOS MIXTOS, ACUERDOS MARCO Y SDA

**11** COMPRA PÚBLICA INNOVADORA (CPI) Y ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN SANIDAD

**06** CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y VALORACIÓN TÉCNICA EN LICITACIONES SANITARIAS

**12** ESTRATEGIAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN Y ACCESO EN EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

## AREA 7

# Liderazgo y gestión de equipos de alto rendimiento





# Liderazgo y gestión de equipos de alto rendimiento

01

BASES PARA LA GESTIÓN DEL EQUIPO KAM/RAM DE ALTO RENDIMIENTO (GEAR)

02

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LIDERAZGO

03

LIDERAZGO DESDE DENTRO

04

LIDERAZGO EN ACCIÓN

05

LIDERAZGO TRANSFORMADOR

06

PROGRAMAS THE SQUADRON

**TRANSVERSALES**

# Talleres y Actividades



# Talleres y actividades transversales

01

TALLER DE COLABORACIÓN Y TRABAJOS EN EQUIPOS MULTIDISCIPLINARES EN SALUD

02

PLAN DE BIENESTAR Y AUTOCUIDADO PARA PROFESIONALES DE SALUD

03

TALLER DE CO-CREACIÓN: CREATIVE PROBLEM SOLVING PARA LA INNOVACIÓN

04

TALLER DE DISEÑO DE PROPUESTAS BASADAS EN VALOR

05

SIMULACIÓN DE UN PROCESO DE LICITACIÓN SANITARIA Y MESA DE CONTRATACIÓN



¿Empezamos?

