

4ª Generación

Diplomado
Internacional
en Market Access,
Relaciones
Institucionales y
Ventas a Gobierno



INTRODUCCIÓN:

Al igual que la mayoría de los sistemas de salud en la actualidad, el sistema mexicano enfrenta grandes retos para la contención de costos y mejora en su eficiencia, que le permitan lograr sus objetivos en materia de salud y asegurar la sostenibilidad financiera. En consecuencia, es necesario poner en práctica estrategias que conduzcan a un proceso de toma de decisiones analítica, transparente, eficiente y que resulte con el mayor beneficio posible para la población mexicana. Es por ello que en este Diplomado se adquirirán las herramientas cognitivas necesarias para realizar de manera exitosa un plan de acceso y de venta al gobierno, así como estrategias de comunicación objetivas y claras que fomenten las relaciones éticas fundamentales en las relaciones interpersonales dentro del área de Market Access.

DIRIGIDO A:

A profesionales relacionados con el área de la salud, a nivel directivo y gerencial comercial, market access, relaciones Institucionales y fuerzas de ventas que tengan relación directa o indirecta con el sector público.

METODOLOGÍA DIDÁCTICA:

- Las sesiones serán impartidas por profesionales nacionales e internacionales expertos en el ámbito de Market Access, relaciones institucionales, procedimientos normativos y operativos de carácter institucional.
- Se formarán equipos de 4 o 5 integrantes, se les asignará un tutor como apoyo, quien los acompañará en todo el proceso.
- Los equipos expondrán su proyecto 2 clases antes de que concluya el Diplomado y cada participante contestará 5 preguntas que el titular le hará referente al proyecto.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Se requiere 80% de asistencia para obtener el Diploma

- **20%** Asistencia y participación.
- **60%** Entrega y exposición.
- **20%** Evaluaciones por módulo.

EL DIPLOMADO INCLUYE:

- Clases los días: viernes de 16:00 a 20:00 y sábado de 08:00 a 12:00 horas.
- En línea y en plataforma educativa
- Profesionales internacionales y nacionales

ORGANIZADORES



Hermán Soto
Molina



M. Guadalupe
Mendoza



Juan Carlos
Serra



Toni
Maneu

PONENTES INTERNACIONALES



Oriol Solá
Morales



Xavier
García



Jordi
Domínguez



Carla
Olivé



Jorge
Vázquez



Marta
Patsí



Xavier
Bergés



Eudald
Parera Riera

PROFESORES NACIONALES



Silvia
Guzmán



Jésus Felipe
González



César Alberto
Cruz



Alejandra
Florenzano



José
Villagrana



Gema Yazmín
González



Yazmín
Escobar



Abraham
Frías



Vanesa
Domínguez



Mario
Ibañez



Julio
Querol



Cristina
Sesman



Hector J.
González



Marco
Arias

TEMARIO

El sistema de salud en México

- **El Sistema de Salud en México**
Dr. Julio Querol Vinagre
- **Políticas públicas en México**
Dr. Jesús Felipe González Roldán
- **Generalidades del registro sanitario ante la Comisión federal para la protección contra riesgos sanitarios.**
Mtro. Marco Arias Vidaca
- **Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos**
- **Tipo de Presupuestos en la Administración Pública**
C.P. José Villagrana Robles
- **IMSS-Bienestar OPD**
Dra. Alejandra Florenzano García

Introducción al Market Access

- **La evaluación económica de tecnologías sanitarias**
M.E.S Herman Soto Molina
- **Taller sobre modelos económicos en Excel**
Mtra. Vanesa Domínguez Esquivel
- **Estudio de factibilidad, procedimiento de inclusión y exclusión**
Mtro. Abraham Emanuel Frias Gasga
- **Las revisiones sistemáticas**
Dra. Yasmín Escobar

- **Introducción y estructura del plan de acceso-el rol del Market Access - perfiles, organización**

Toni Maneu

- **El Consejo de Salubridad General estructura, legislación y funciones**
- **Análisis del Compendio Nacional de Insumos para la Salud**

Dra. Alejandra Florenzano García

- **El procedimiento de inclusión y exclusión ante el CSG**

Mtro. Abraham Emanuel Frias Gasga

- **El procesos de inclusión de medicamentos huérfanos**

Dra. Brenda Cristina Sesman Bernal

- **Elementos para un acceso exitoso**

Dr. César Alberto Cruz Santiago

- **Roles y responsabilidades de los Stakeholders**

Mtra. María Guadalupe Mendoza Medrano

- **Creación de la historia de valor- Dossier de valor- Herramientas para dotar de valor económico**

Oriol Solá Morales

- **Actualización de las Guías para la Conducción de EEE**

Dra. Alejandra Florenzano García

- **Plan de acción de medicamentos hospitalarios**

Carla Olivé Viñas

- **Inteligencia artificial en la toma de decisiones clínicas**

Xavier García Ordoñez

- **La importancia de los estudio de vida real**

Dra. Silvia Guzmán

Procesos de Inclusión Institucionales

- **Public Affairs/Government Affairs. Relevancia estratégica**
- **Looby Profesional: aspectos técnicos y tácticos del lobby**
Jorge Vázquez
- **El estudio de impacto presupuestal**
Mtro. Abraham Emanuel Frias Gasga
- **La importancia del Business Intelligence**
Marta Patsf Betriu
- **El proceso de inclusión en el IMSS**
Dra. Alejandra Florenzano García

Ventas a Gobierno

- **Los procesos de contratación, sus formalidades y la compra consolidada**
- **Taller intensivo sobre la plataforma COMPRANET 2023**
Lic. Mario Ibañez Vázquez
- **La planificación estratégica en acceso**
Jordi Domínguez Sanz
- **La importancia del distribuidor, cadena de suministro**
Hector J. González
- **Ventas consultivas**
Gema Yazmín González
- **La figura estratégica del KAM**
Xavier Bergés

Cierre del programa

- **Presentación de casos por equipo y retroalimentación de Sinodales**
M.E.S Herman Soto Molina / Mtra. Maria Guadalupe Mendoza Medrano / Toni Maneu
- **Futuro y competencias "Conferencia Magistral"**
Eudal Parera Riera
- **Entrega de Diplomas**



4^a Generación

Diplomado Internacional
en Market Access, Relaciones
Institucionales y Ventas a Gobierno

Informes

María Guadalupe Mendoza Medrano
Directora General MSR Health Consulting

55 3902 9278

msr.health.consulting@gmail.com