

CORSO EXECUTIVE
**ACCOUNT MANAGEMENT E
COMUNICAZIONE SCIENTIFICA
ASSERTIVA NEL SETTORE
FARMACEUTICO**



Attestato in Account Management e Comunicazione Scientifica Assertiva



Business Case Continuativo



4 Moduli - 16 ore

EDIZIONE 2026

Corso Executive online Formula Weekend - Full Interactive e-learning Session

RAZIONALE DEL PROGETTO

Oggi l'adozione di una terapia, soprattutto in ambito specialistico e ospedaliero, non dipende più dal solo medico prescrittore, ma da **ecosistemi decisionali complessi** in cui interagiscono clinici, farmacisti ospedalieri, direzioni sanitarie, commissioni terapeutiche, istituzioni e pazienti. In questo scenario la conoscenza del prodotto è una condizione necessaria ma non più sufficiente per generare risultati.

Molti professionisti del territorio continuano a operare in modo prevalentemente tattico, basandosi sull'esperienza individuale e sulla gestione quotidiana delle opportunità. Il corso fornisce invece un **metodo strutturato** per analizzare gli account, comprendere le dinamiche decisionali, definire strategie condivise e costruire progettualità di valore, accompagnando i partecipanti lungo tutte le fasi del processo di Account Management: analisi strategica, account mapping, definizione delle strategie di account, account planning, gestione degli stakeholder e comunicazione scientifica assertiva.

OBIETTIVO FORMATIVO

Obiettivo del corso è portare i professionisti del territorio farmaceutico **da una logica tattica**, basata sull'esperienza individuale, **a una gestione strategica** dell'intero ecosistema decisionale dell'account traducendo l'analisi in strumenti concreti (stakeholder mapping, account strategy, account plan) e in una comunicazione scientifica assertiva, per costruire, attraverso il Business Case continuativo, un Account Plan reale e subito applicabile al proprio lavoro.

METODO DI STUDIO CON IL BUSINESS CASE CONTINUATIVO

Il percorso è altamente pratico e applicativo e si sviluppa attorno a un **Business Case continuativo**, che accompagna il partecipante lungo tutto il programma e funge da filo conduttore tra i diversi moduli. Ogni modulo affronta una fase specifica del processo secondo l'approccio Spiegazione → Applicazione sul Business Case → Discussione d'aula, favorendo un confronto attivo con il docente e con gli altri partecipanti. Questo consente di costruire progressivamente, passo dopo passo, un Account Plan completo, coerente e immediatamente trasferibile nel proprio contesto professionale.



COMPETENZE E APPLICAZIONI PRATICHE

Al termine del corso i partecipanti sono in grado di:

- **analizzare** in modo sistematico il contesto competitivo, organizzativo e decisionale di un account ospedaliero;
- **identificare** e prioritizzare gli account strategici e mappare stakeholder, decisori e influencer;
- **analizzare** i percorsi diagnostico-terapeutici e individuare opportunità di sviluppo;
- **lavorare** efficacemente all'interno di team cross-funzionali;
- **acquisire** insight rilevanti attraverso tecniche strutturate di ascolto e comprendere bisogni e dinamiche decisionali degli stakeholder;
- **adattare** la comunicazione scientifica ai diversi interlocutori e gestire feedback in modo assertivo e costruttivo;
- **favorire processi** decisionali informati e contribuire all'adozione appropriata delle innovazioni terapeutiche.

A CHI È RIVOLTO IL CORSO EXECUTIVE

- ✓ **Alumni ISTUM Pharma** — ex partecipanti del Master MAMS in Management Farmaceutico (Marketing, Market Access & Sales) e del Master MEMA in Medical Affairs
- ✓ **Professionisti del territorio** — Informatori Scientifici del Farmaco Specialist (ISF Specialist), Medical Science Liaison (MSL) e Key Account Manager (KAM)
- ✓ **Figure di coordinamento di territorio** — KAM Lead, MSL Manager, Sales Manager e Field Manager

IL DOCENTE



Il **Dott. Michele Barletta** vanta oltre 25 anni di esperienza nel settore healthcare e farmaceutico in aziende multinazionali quali Sanofi, AstraZeneca, GSK e Almirall, con ruoli dirigenziali e di leadership in marketing, sales e-business management. Esperto di marketing strategico, launch excellence e trasformazione del business, è Presidente di BioPharma Network – Associazione Manager del Farmaceutico, Presidente di WOMA Forum e Direttore Scientifico di ISTUM Pharma.

Promuove l'integrazione dell'AI nei processi decisionali e nello sviluppo delle competenze manageriali. È inoltre consulente di aziende digitali impegnate nell'applicazione di AI, promotore dell'Osservatorio Act4AI sull'adozione dell'Intelligenza Artificiale nel comparto farmaceutico. La sua filosofia, sintetizzata nel concetto «Pensare è Gratis», richiama l'importanza di allenare pensiero critico, metodo e responsabilità decisionale nell'era dell'AI per generare valore reale nelle aziende farmaceutiche e per il sistema: per lui l'Intelligenza Artificiale non sostituisce il pensiero umano, lo potenzia.

PROGRAMMA DIDATTICO

4 Moduli · 16 Ore · 2 Weekend

Modulo 1

ANALISI STRATEGICA – PENSARE PRIMA DI AGIRE

- ✓ Dal pensiero tattico al pensiero strategico
- ✓ Analisi del contesto e degli ecosistemi decisionali
- ✓ SWOT Analysis, PEST Analysis e identificazione delle opportunità
- ✓ Definizione di obiettivi e driver strategici
- ✓ Applicazione al Business Case

Modulo 2

ACCOUNT MANAGEMENT - COMPRENDERE L'ACCOUNT Prima parte

- ✓ Evoluzione dell'Account Management nel settore farmaceutico
- ✓ Segmentazione e prioritizzazione degli account
- ✓ Stakeholder Mapping e analisi dell'influenza
- ✓ Patient Journey e identificazione delle opportunità di sviluppo
- ✓ Applicazione al Business Case

Modulo 3

ACCOUNT MANAGEMENT - COMPRENDERE L'ACCOUNT Seconda parte

- ✓ Definizione della Account Strategy
- ✓ Costruzione dell'Account Plan
- ✓ Applicazione al Business Case

Modulo 4

COMUNICAZIONE SCIENTIFICA ASSERTIVA – INFLUENZARE ATTRAVERSO LA SCIENZA

- ✓ Acquisizione di insight e comprensione dei bisogni degli stakeholder
- ✓ Comunicazione scientifica assertiva e gestione dei feedback
- ✓ Adattamento dei messaggi ai diversi interlocutori
- ✓ Communication e processo di adozione
- ✓ Applicazione al Business Case
- ✓ Test Finale

TITOLI RILASCIATI E STRUTTURA

Il Corso Executive in Account Management e Comunicazione Scientifica Assertiva nel Settore Farmaceutico è dedicato ai professionisti del territorio del settore farmaceutico che vogliono evolvere da una logica di trasferimento di informazioni di prodotto a una logica di gestione strategica degli ecosistemi decisionali.

L'Account Management non è gestire clienti. È gestire ecosistemi decisionali.



Durata complessiva: 16 ore

Formula: weekend in live streaming

Giorni e orari: sabato e domenica, 9.30 – 13.30

Edizione: ottobre 2026

Calendario: 7; 8; 14; 15 novembre 2026

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione al **Corso Executive in Account Management e Comunicazione Scientifica Assertiva nel Settore Farmaceutico** è pari a **€700,00 oltre iva (totale € 854,00)**.

“Per gli Ex Partecipanti (a titolo privato) dei Master in campo farmaceutico di ISTUM è prevista una quota agevolata di € 600,00 oltre iva (ovvero € 732,00 iva inclusa)”.

Tale quota comprende la partecipazione a tutte le giornate didattiche del corso, il conseguimento dei titoli/certificazioni previste, nonché il materiale didattico in formato digitale.

Nella scheda di partecipazione sono presenti tutte le informazioni amministrative per perfezionare la propria iscrizione.

TECNOLOGIA BLOCKCHAIN

proprietaria di ISTUM

Uno degli elementi più innovativi e distintivi di ISTUM è la certificazione dei titoli attraverso tecnologia Blockchain proprietaria.

Una modalità concreta, sicura e all'avanguardia per attestare la frequenza e i risultati di un percorso Executive.



Convalida Immediata 365 Giorni

Attestati e diploma di Master sono registrati in blockchain e validabili in tempo reale, garantendo verificabilità istantanea in qualsiasi momento dell'anno



Trasparenza Senza Compromessi

La blockchain tiene traccia dei progressi formativi, rendendo ogni passaggio certificato e inattaccabile, con piena trasparenza del percorso



Tutela della Privacy

I partecipanti mantengono il pieno controllo dei propri dati e dei titoli conseguiti, con massima protezione delle informazioni personali



Visibilità Internazionale

I titoli possono essere condivisi con aziende ed enti di certificazione, facilitando il riconoscimento delle competenze acquisite a livello globale



ISTUM Pharma è una divisione di ISTUM Istituto di Studi di Management altamente specializzata in campo farmaceutico. Le direzioni scientifiche dei master pharma e le faculty sono costituite da professionisti del settore farmaceutico con significative esperienze nel contesto farmaceutico attuale e quindi capaci di comprendere le esigenze formative necessarie a sviluppare le competenze dei partecipanti e il loro sviluppo professionale in ambito farmaceutico.

I master in area pharma sono finalizzati a coprire diversi e specifici fabbisogni formativi: in ambito marketing & sales, direzione medica, market access e ricerca clinica, affari regolatori, quality assurance e project management.



I contenuti presenti all'interno di questo Bando sono da considerarsi aggiornati alla data di stampa e hanno un valore non vincolante circa le caratteristiche del percorso formativo, che potrebbe subire variazioni. A tal fine, si prega di visionare i contenuti costantemente aggiornati e disponibili sul sito www.istum.it che rappresenta l'unico riferimento valido.

ISTUM PHARMA

Sede Legale: P.zza della resistenza, 3 50018
Scandicci (FI) E-Mail: info@istum.it - Web:
<http://www.ISTUM.it> P.IVA 14345891007 - N.ro REA FI
- 654870



Informazioni

055 0354148