



Modi e Metodi di Misurazione del Valore del Farmaco o del Dispositivo Medico

Come il payer misura il valore del prodotto

Tipologia
Corso online -
Numero chiuso

Data
23-24-25 febbraio
e 2-3 marzo 2021

Lingua

Italiano

Location
Online

INTRODUZIONE

Come “pensano i payer” e come misurano il valore del bene farmaco/dispositivo medico?

Gli strumenti di misurazione del valore del prodotto utilizzati dal pagatore (payer) sono specifici e non sempre identificabili per i “non addetti ai lavori”. Si crea pertanto spesso un “alone di mistero” sui percorsi decisionali alla base della valutazione. Ciò rende più difficile il lavoro degli altri stakeholders che partecipano al percorso decisionale, i produttori.

Il corso intende fornire la comprensione degli strumenti utilizzati dal payer (nazionali, regionali, locali) per determinare il valore del prodotto (farmaco e/o dispositivo medico).

Partendo dalla spiegazione delle basi dell’Evidence Based Medicine si approfondiranno i metodi con cui si valuta la qualità delle evidenze cliniche come parte integrante e necessaria per la valutazione di un determinato prodotto. Il corso percorrerà i diversi tipi di studi badandosi su esempi di pubblicazioni, analizzate alla luce dell’esperienza dei formatori, provenienti da esperienze nel settore pubblico.

In particolare, verranno discussi diversi esempi di studi osservazionali (database amministrativi; protocolli). Infine, saranno presi in considerazione ed analizzati metodi ed esempi di lavori su metodologie evolute di assessment del prodotto, quali il metodo GRADE Cochrane.



PROGRAMMA

MODULO 1: a cura di Daria Putignano

Introduzione al concetto di valore del prodotto
I principi della Evidence Based Medicine
La piramide delle evidenze cliniche in letteratura (parte 1)

MODULO 2: a cura di Daria Putignano

La piramide delle evidenze cliniche in letteratura (parte 2)
Esercitazione: esempi di decisioni basate sulle evidenze
Discussione

MODULO 3: a cura di Stefania Lopatriello

Il metodo GRADE (parte 1)

MODULO 4: a cura di Stefania Lopatriello

Il metodo GRADE (parte 2)
Esercitazione: esempi di decisioni basate sulle evidenze
Discussione

MODULO 5: a cura di Stefania Lopatriello e Daria Putignano

Il valore del prodotto: le evidenze e gli stakeholders
Esercitazione: esempi di decisioni basate sulle evidenze
Discussione

A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a coloro che operano nei dipartimenti di Medica, Market Access, Marketing, Gare e Procurement in aziende farmaceutiche o dispositivi medici

TECNICHE DIDATTICHE

Il corso prevede un mix di approccio frontale e discussione allargata di casi reali. Saranno illustrati esempi di studio RWE e di analisi GRADE e di decisioni basate sulle evidenze scientifiche. Mediante esempi, i discenti saranno coinvolti in un ragionamento di gruppo sugli aspetti positivi e di minaccia dei singoli provvedimenti fino a convergere su ipotesi di piani di azione che avrebbero potuto essere implementati per utilizzare/mitigare opportunità e rischi.

DOCENTE/I





Daria Putignano
Consultant presso Helaglobe

Consultant in Helaglobe dal 2019, PhD in Scienza del Farmaco, Specialista in Farmacia Ospedaliera. Ha collaborato con il Centro Interdipartimentale di ricerca in Farmacoeconomia e Farmacoutilizzazione della Federico II (Napoli) e con l'Istituto Mario Negri (Milano). È autrice di numerose pubblicazioni scientifiche. Esperta in disegno e metodi di studi epidemiologici, di RWE, review (metodo PRISMA e GRADE), di farmacoutilizzazione e farmacoeconomia



Stefania Lopatriello
Farmacista ospedaliero, partner in Helaglobe

Consultant in Helaglobe dal 2016 e partner dal 2019. Pluriennale esperienza in market access di farmaci e DM, avendo lavorato come consulente sia nel settore privato che pubblico (Regione Veneto, Agenas, RiHTA, EUneHTA, Università di Padova). Esperta di metodo GRADE. Ha all'attivo numerose pubblicazioni.

COSA SAPRAI FARE DOPO IL CORSO

- Aumentare la capacità di 'ragionare da payer' e meglio comprendere come i payer misurano il valore del bene farmaco e dispositivo medico
- Aumentare la conoscenza delle principali tecniche di misurazione del valore utilizzate dal payer Italiano
- Incrementare la abilità di strutturare un messaggio di valore che sia allineato alle aspettative dell'interlocutore istituzionale italiano (nazionale e regionale)

DURATA E INFORMAZIONI UTILI

Corso online in 5 moduli:

Modulo 1 | 23 febbraio 2021 dalle 9.30 alle 11.30

Modulo 2 | 24 febbraio 2021 dalle 9.30 alle 11.30

Modulo 3 | 25 febbraio 2021 dalle 9.30 alle 11.30

Modulo 3 | 02 marzo 2021 dalle 9.30 alle 11.30

Modulo 3 | 03 marzo 2021 dalle 9.30 alle 11.30

Il corso si svolgerà al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti. In caso contrario verrà data comunicazione agli iscritti almeno una settimana prima dalla data del corso.



QUOTE ISCRIZIONE

Early Bird: € 1.030,00 + IVA entro il 26/01/2021

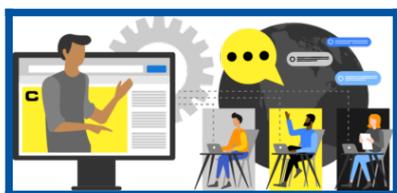
Ordinaria: € 1.230,00 + IVA

Freelance - Accademia - Pubbliche Amministrazioni*: € 670,00 + IVA

* Lo sconto Early Bird non si applica alla quota per Freelance - Accademia - P.A.

La quota comprende: Accesso al corso online, materiale didattico in formato pdf fornito post-corso, assistenza segreteria organizzativa, attestato di partecipazione.

SEDE DEL CORSO



Il training si terrà online sulla piattaforma Zoom.
LS Academy fornirà il link di accesso alla piattaforma a tutti i partecipanti alcuni giorni prima dell'inizio del corso.

