

Evoluzione e nuovi scenari del Settore Sanitario Italiano: quali riflessi per l'impresa Life Science?

PREMESSA

In seguito ai profondi cambiamenti esogeni ed endogeni del sistema sanitario italiano, ECOLE e Confindustria Lombardia Sanità e Servizi, hanno progettato – con il supporto scientifico del Centro di Ricerca ed Alta Formazione in Health Administration (HEAD) dell'Università degli Studi di Milano – un percorso formativo rivolto ai professionisti delle imprese Life Science, con la finalità di aggiornare le competenze sull'evoluzione del sistema sanitario e sociosanitario alla luce dei cambiamenti post Covid19 e dei possibili scenari futuri.

Il corso, composto da quattro moduli e declinabile in base alle esigenze della specifica impresa, permetterà ai professionisti di acquisire nozioni del mutato contesto, in modo da aver una piena consapevolezza nel momento in cui sia necessario intraprendere azioni di riorganizzazione dei processi aziendali.

OBIETTIVI FORMATIVI

Gli obiettivi del percorso sono:

- ✓ inquadrare i cambiamenti in atto nel sistema sanitario italiano e nei modelli prevalenti di consumo sanitario quale stimolo per una riflessione costruttiva sul modello di business dell'impresa Life Science;
- ✓ fornire un vocabolario aggiornato sui temi nelle agende dei SSR e delle aziende sanitarie;
- ✓ identificare gli spazi di azione per aumentare l'efficacia delle politiche e degli strumenti a supporto delle funzioni ricerca, sviluppo e commerciale;
- ✓ interpretare la crisi Covid-19 dal punto di vista delle aziende e del sistema sanitario, per garantire la costruzione di partnership di valore e durature con le imprese del settore Life Science.

CONTENUTI

Modulo 1. Governance ed assetto istituzionale della sanità in Italia

- inquadramento al processo di devoluzione dell'assistenza;
- le direzioni del cambiamento a livello Regionale;
- i principali modelli di assetto istituzionale ed organizzativo dei SSR;
- i driver decisionali del sistema pubblico (obiettivi di fondo dei diversi attori del sistema).

Modulo 2. I nuovi scenari della sanità

- value-based healthcare;
- population health management;
- co-creation and co-production;
- personalized medicine e patient experience;
- le evoluzioni dei modelli di business nel settore della salute;
- le implicazioni per la futura governance del SSN e del settore della salute.

Modulo 3. I cambiamenti gestionali ed organizzativi del sistema e delle aziende sanitarie causati dal Covid-19

- ✓ come riorganizzare il sistema e le aziende sanitarie in funzione delle 3T: tracing, testing e treating
- ✓ definizione delle strutture organizzative e delle task force per affrontare la crisi;
- ✓ sistemi di raccolta e analisi dei dati sulla pandemia e sull'afflusso di pazienti per poter prendere valide decisioni;
- ✓ reti cliniche e organizzative per la gestione dei pazienti;
- ✓ gestione delle risorse produttive (posti letto, pronto soccorso, terapie intensive, ambulatori, ecc.);
- ✓ cambiamenti nel layout delle strutture e riprogettazione dei percorsi dei pazienti;
- ✓ riorganizzazione dei flussi dei beni sanitari (tamponi e kit diagnostici) e dei dispositivi di protezione individuale;
- ✓ innovazioni tecnologiche e digitali per telemedicina, telemonitoraggio e comunicazione bidirezionale;
- ✓ la costruzione di partnership di valore con le imprese del settore life science per rispondere alla crisi causata dal Covid-19 sugli ambiti sopra elencati.

Modulo 4. I processi decisionali a livello regionale ed aziendale: forma e sostanza

- modalità di accesso delle tecnologie (pharma, dispositivi medici, ecc.) a livello nazionale e regionale;
- il “controllo” della spesa e dell’innovazione tra Regione ed aziende sanitarie e la funzione di governo clinico e sviluppo innovazione all'interno dell'azienda: il portafoglio delle politiche/strumenti, attori chiave, strategie di relazione con le imprese, sviluppi in atto alla luce dei cambi di paradigma nella sanità moderna e nelle recenti politiche regionali;
- le funzioni aziendali coinvolte nelle relazioni con le imprese Life Science;
- tecniche di “ingaggio” per l’azienda ed il clinico.

DOCENTI

Federico Lega, Università degli Studi di Milano

Marta Marsilio, Università degli Studi di Milano

Anna Prenestini, Università degli Studi di Milano

METODOLOGIA DI FORMAZIONE

Il corso può essere erogato attraverso formazione a distanza sincrona o in presenza.

La durata del corso può variare dalle 2 alle 4 giornate.

La metodologia prevede l’analisi di *case studies* e la discussione individuale e collegiale di esperienze pratiche, sia per comprendere i valori e le priorità del sistema e le possibili risposte da parte delle imprese, sia per determinare l’efficacia e le alternative nelle scelte organizzative di gestione delle relazioni con le istituzioni, e di esercizio della funzione commerciale nei confronti delle aziende sanitarie pubbliche e dei singoli attori.

COSTI E MODALITÀ DI FINANZIAMENTO

Il costo del percorso sarà definito in base alla declinazione che ciascuna impresa deciderà di adottare e può essere finanziato attraverso i fondi interprofessionali. Per il percorso base prevediamo:

- corso **aziendale** di 2 giornate, al prezzo di 5.000€ + iva (max 20 partecipanti)
- corso **interaziendale** di 2 giornate, al prezzo di 500€ + iva per ogni partecipante che si iscrive. In caso di interesse per questa soluzione, vi chiediamo di compilare questo form

<http://bit.ly/2LEwcum>

INFORMAZIONI E CONTATTI

Per tutte le informazioni contattare la segreteria di ECOLE:

lorenzo.minetti@myecole.it

+39 329 3551350