

**CEPAS srl**

Viale di Val Fiorita, 90 - 00144 Roma  
Tel. 065915373 - Fax: 065915374  
E-mail: [esami@cepas.it](mailto:esami@cepas.it)  
Sito internet: [www.cepas.it](http://www.cepas.it)

**sigla: SH165****Pag. 1 di 4**

**SCHEDA REQUISITI PER LA CERTIFICAZIONE  
DEI MARKETING & COMMUNICATION  
LIFE SCIENCE PROFESSIONAL**

0	01.10.2013	CEPAS srl	<i>Presidente Comitato di Certificazione</i>	<i>Amministratore Unico</i>
1	12.07.2007	Pag. 4	<i>Presidente Comitato di Certificazione</i>	<i>Presidente Consiglio Direttivo</i>
<b>Rev.</b>	<b>Data</b>	<b>Motivazioni</b>	<b>Convalida</b>	<b>Approvazione</b>

<b>CEPAS srl</b>	<b>SCHEDA REQUISITI PER LA CERTIFICAZIONE DEL MARKETING &amp; COMMUNICATION LIFE SCIENCE PROFESSIONAL</b>	<b>sigla: SH165 Rev. 0 Pag. 2 di 4</b>
------------------	---	--

<b>PROFILO</b>	Persona di riconosciuta esperienza professionale nell'area Marketing del settore Life Science.
<b>COMPETENZE</b>  <i>(dimostrata capacità di saper utilizzare conoscenze e abilità – fonte ISO 19011)</i>	<p>Competenze relative a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ gestione di rapporti con clienti / fornitori / utenti, garantendo qualità, tempi e gestione economica del progetto</li> <li>○ gestione e coordinamento delle attività di professionisti inerenti le attività “core”</li> <li>○ individuazione ed interpretazione delle esigenze del cliente</li> <li>○ analisi dei processi del cliente e del contesto nel quale opera</li> <li>○ analisi di problemi complessi e proposta di soluzioni pratiche e praticabili</li> <li>○ affrontare e risolvere problemi complessi</li> <li>○ gestione di progetti complessi</li> <li>○ autonomia organizzativa e decisionale</li> <li>○ relazione e coordinamento</li> <li>○ lavoro di gruppo</li> <li>○ analisi di testi tecnici</li> <li>○ progettazione ed esecuzione di verifiche ed interpretazione dei risultati</li> <li>○ operare secondo procedure di Sistema Gestione della Qualità</li> <li>○ studiare e documentarsi (progetto specifico e aggiornamento continuo)</li> <li>○ ricerche bibliografiche o per argomenti con l'utilizzo di strumenti informatici</li> <li>○ sintesi</li> <li>○ argomentare: capacità dialettica, chiarezza, e strutturazione logica</li> <li>○ lavoro a distanza</li> <li>○ utilizzo dei principali pacchetti di Office automation</li> </ul> <p><b>CONOSCENZE</b></p> <p>Conoscenze di <b>base</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ciclo di vita del farmaco</li> <li>○ lingua inglese</li> <li>○ conoscenza generale delle principali norme internazionali e nazionali applicabili al settore “Life-Science” (scopo e campo di applicazione)</li> <li>○ struttura organizzativa tipica dei componenti della filiera del settore “Life-Science”</li> </ul> <p>Conoscenze di <b>carattere tecnico</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Definizione della fase (AsIs) del ciclo di vita del prodotto/mercato ed obiettivi da raggiungere</li> <li>○ Definizione Prodotto/Mercato ,sia su base quali-quantitativa attraverso strumenti base : IMS, SPM, Abacam; attraverso Ricerche ad hoc, Focus Group ed analisi motivazionale</li> <li>○ Catena Cliente – Fornitore (interni ad esempio GM, Medical e Regulatory Sales Manager ed esterni p.es. medici, farmacisti, pazienti ,stakeholders )</li> <li>○ Dinamiche della “filiera del farmaco” (Costi, Prezzi, quantità, canali distributivi) con una visione nazionale e/o europea.</li> <li>○ Possibili “scenari “di Mercato per elaborare idonee strategie</li> <li>○ Supply Chain: dinamiche produttive, proiezione vendite annuale e pluriennale, definizione e sviluppo dei trend e relativa implementazione della pianificazione industriale .</li> <li>○ Strutture organizzative: Organigrammi e Competenze del Ministero della Salute, ASL</li> <li>○ Principali patologie e capacità di reperire i dati scientifici dalle fonti pubblicate, con particolare attenzione alle opportunità terapeutiche riferite alle patologie</li> <li>○ Modalità di elaborazione di piani Strategici pluriannuali ed Annual Brand individuando Key Drivers, Key Targets e Key points di natura economica finanziaria e di sviluppo sia per prodotti nuovi che per prodotti del Core business.Definizione</li> </ul>

CEPAS srl	<b>SCHEDA REQUISITI PER LA CERTIFICAZIONE DEL MARKETING &amp; COMMUNICATION LIFE SCIENCE PROFESSIONAL</b>	<b>sigla: SH165 Rev. 0 Pag. 3 di 4</b>
<b>COMPETENZE</b>  <i>(dimostrata capacità di saper utilizzare conoscenze e abilità – fonte ISO 19011)</i>	<p>della SWOT analysis di Area Terapeutica, prodotto- azienda</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Definizione e pianificazione delle Aree di Investimento con calcolo del relativo ROI</li> <li>○ Modalità di comunicazione interna, sia con metodi tradizionali che non</li> <li>○ Elaborazione di un “core message” dedicato allo sviluppo di materiale cartaceo e/o elettronico per l’ Informazione Scientifica del Farmaco</li> <li>○ Basi di farmacologia e di epidemiologia</li> <li>○ Tecniche e modalità di relazione con la stampa specializzata in merito ad argomenti di natura scientifica e di salute pubblica</li> <li>○ Modalità di relazione con l’esterno, sia attraverso le tecniche di Mercato sia interfacciandosi con le aree Congressuali ed ECM (OL, Specialisti di settore Autorità Sanitarie)</li> <li>○ Relazioni con le Associazioni Pazienti e/o le Funzioni Dirigenziali delle Aziende Ospedaliere sia di natura tecnica che Amministrativa</li> <li>○ Tecniche di training in aula, on line</li> </ul> <p>Conoscenze di <b>carattere normativo</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Decreti sulla Informazione Scientifica del Farmaco, Codice Deontologico Farmindustria, Tracciabilità del Farmaco</li> <li>○ Decreti di approvazione registrazione e/o rimborsabilità di un farmaco</li> </ul> <p><b>Conoscenze approfondite:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Conoscenza delle fonti Governative e/o ministeriali o di Associazioni di Settore(Farmindustria,Federfarma),Ministeriali(ISTAT), Osservatorio Farmaci</li> <li>○ Capacità di leggere e analizzare dati di farmacoeconomia</li> <li>○ Capacità di effettuare una valutazione di Price - Analysis (price sensitivity) e di impatto sui costi per il SSN – Pazienti per i prodotti etici e/o OTC (Over The Counter (Medicine))</li> <li>○ Capacità di saper leggere un trial clinico</li> <li>○ Capacità di saper utilizzare i tools e le tecniche della comunicazione esterna, secondo le idonee forme di comunicazione tradizionali e non, in relazione alle diverse patologie/soluzioni terapeutiche (Advisory Board, detailing/ e-detailing, comunicati stampa, comunicazioni Congressuali, slide kit per OL’s, diffusione di materiali scientifici attraverso internet, Advertising Tabellare e o redazionale</li> <li>○ Conoscenza ed identificazione delle principali tecniche di Advertising orientate alla segmentazione dei differenti target</li> <li>○ Conoscenza ed identificazione delle tecniche della comunicazione DTC (Direct to Consumer)</li> </ul>	
<b>ISTRUZIONE</b>	Possesso di uno dei seguenti titoli: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diploma di Laurea di I o II livello in Ingegneria, Chimica Industriale, Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, Farmacia, Biologia.</li> </ul>	
<b>FORMAZIONE SPECIFICA</b>	Le conoscenze elencate nella sezione specifica possono essere dimostrate attraverso la frequenza di corsi nazionali ed internazionali, ad esempio: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corsi GMP</li> <li>• Corsi specifici di marketing</li> <li>• Corsi relativi all’applicazione di norme tecniche</li> </ul>	
<b>ESPERIENZA LAVORATIVA DI BASE</b>	E’ necessaria una documentata ed appropriata esperienza lavorativa di base nel settore chimico farmaceutico ovvero della fornitura per il settore chimico farmaceutico.	

<b>CEPAS srl</b>	<b>SCHEDA REQUISITI PER LA CERTIFICAZIONE DEL MARKETING &amp; COMMUNICATION LIFE SCIENCE PROFESSIONAL</b>	<b>sigla: SH165 Rev. 0 Pag. 4 di 4</b>
<b>ESPERIENZA LAVORATIVA SPECIFICA</b>	<p>È richiesta un'esperienza di 5 anni nell'area Marketing, dei quali 3 anni maturati nei settori chimico/ farmaceutico e/o delle biotecnologie in uno o più dei seguenti ruoli:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tecnico</li> <li>- gestionale</li> <li>- professionale.</li> </ul> <p>Di questi tre anni, almeno 1 anno deve essere stato maturato immediatamente prima della richiesta di certificazione da parte del candidato.</p> <p>L'esperienza specifica in campo sarà dimostrata tramite la presentazione e successiva discussione di un progetto complesso realizzato dal candidato.</p>	
<b>AMMISSIONE ESAME DI CERTIFICAZIONE</b>	<p>Il candidato, che dimostra di possedere i requisiti della presente scheda, viene ammesso all'esame CEPAS secondo la procedura in vigore.</p>	
<b>VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE</b>	<p>La valutazione del Marketing &amp; Communication Life Science Professional avviene secondo la procedura CEPAS vigente. In particolare, il Candidato dovrà sostenere una prova scritta ed orale, che sarà valutata dalla commissione CEPAS.</p> <p>La prova d'esame è finalizzata, nel suo insieme, alla verifica delle conoscenze, abilità del Candidato e della sua idoneità a svolgere il ruolo di Marketing &amp; Communication Life Science Professional.</p> <p>Particolari casi di candidati che, pur non possedendo alcuni requisiti richiesti, dimostrino di possedere elevate competenze nel settore, saranno valutati dagli Organi CEPAS competenti.</p> <p>La Commissione d'esame è composta da Commissari CEPAS e da un rappresentante CEPAS.</p>	
<b>ISCRIZIONE AL REGISTRO</b>	<p>Il candidato che supera l'esame di certificazione viene iscritto nel registro CEPAS dei Marketing &amp; Communication Life Science Professional riceve il certificato CEPAS attestante il possesso della certificazione.</p>	
<b>CONDIZIONI PER IL MANTENIMENTO E IL RINNOVO DELLA CERTIFICAZIONE CEPAS</b>		
<b>DURATA  RINNOVO  MANTENIMENTO  SISTEMA DEI CREDITI</b>	<p>La durata della certificazione CEPAS è triennale e si rinnova, in assenza di revoca e/o rinuncia alla certificazione, al termine dei tre anni di validità, alle seguenti condizioni.</p> <p>Ai fini del rinnovo triennale è necessario documentare la continuità professionale nei 3 anni, come Marketing &amp; Communication Life Science Professional, e l'aggiornamento professionale sotto indicato.</p> <p>Annualmente, il Personale certificato produrrà a CEPAS la dichiarazione di assenza reclami ed il pagamento della quota di mantenimento prevista dal tariffario CEPAS in vigore.</p> <p>Lo schema di attribuzione dei crediti è riportato nella procedura PG34.</p>	
<b>AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE E MIGLIORAMENTO CONTINUO</b>	<p>L'aggiornamento professionale, rivolto specialmente all'identificazione delle aree di miglioramento personale e tecnico/normativo, dovrà essere documentato tramite evidenze attestanti la formazione specifica effettuata per almeno 24h negli ultimi 3 anni.</p>	
<b>RISPETTO DEL CODICE DEONTOLOGICO</b>	<p>Il Marketing &amp; Communication Life Science Professional certificato e/o in iter di certificazione firma il Codice Deontologico CEPAS con il quale si impegna, inoltre, a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rendere noti ai propri Clienti (interni ed esterni) i contenuti del codice deontologico;</li> <li>• soddisfare tutti gli impegni presi con lettera di incarico;</li> <li>• tenere una registrazione di tutti i reclami presentati contro di loro per attività svolte nell'ambito della validità della Certificazione CEPAS e permettere a CEPAS l'accesso a dette registrazioni;</li> <li>• non effettuare attività promozionali (pubblicità, materiale informativo, ed altro) che possano indurre i Clienti ad una non corretta interpretazione del significato delle certificazioni CEPAS e, inoltre, indurre aspettative, nel cliente, non rispondenti alle reali situazioni in atto;</li> <li>• non effettuare attività concorrenziale nei confronti di CEPAS.</li> </ul>	