

Maximitza l'impacte del teu projecte

Sessions formatives CIMTI



cimti

Centre per a la Integració de la
Medicina i les Tecnologies Innovadores

Posem en valor *la innovació* sanitària i social.

Entitat impulsora

FUNDACIÓN
LEITAT

Amb el suport de

/Salut

Aliança estratègica

CIMIT®
Consortia for Improving Medicine
with Innovation & Technology


Fira Barcelona

HEALTHIO
WHERE PATIENTS, INNOVATION
AND HEALTHCARE SYSTEMS MEET

Índex

- 04  **Model de negoci**
 - Business Model Canvas I - Necessitats i Proposta de Valor*
 - Business Model Canvas II - Models de Negoci*
 - Business Model Canvas III - Economia de Negoci*
 - Experiments d'eliminació de riscos
 - Reemborsament

- 09  **Identificació, mapeig i entrevistes amb *stakeholders***
 - Identificació i mapeig de *stakeholders*
 - Entrevistes amb *stakeholders*

- 11  **Propietat Intel·lectual**

- 12  **Transferència i valorització de tecnologies**
 - Procés de transferència de tecnologia
 - Comercialització de tecnologies

- 14  **Regulació de productes sanitaris**

- 15  **Inversió**
 - Troba l'inversor ideal
 - Millora el teu *pitch* per a inversors

- 17  **Compra Pública d'Innovació (CPI)**

- 18  **Promoció de la cultura innovadora a centres sanitaris**

- 19  **Habilitats comunicatives**



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual **les startups alliberen i capturen valor**.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu **potencial de mercat** i les operacions comercials.

Ponent



John M. Collins
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

Informació general

Idioma: anglès
Modalitat: online (*webinar*)
Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual *les startups alliberen i capturen valor*.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu **potencial de mercat** i les operacions comercials.

Ponent



John M. Collins
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

Informació general

Idioma: anglès
Modalitat: online (*webinar*)
Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual *les startups alliberen i capturen valor*.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu *potencial de mercat* i les operacions comercials.

Ponent



Mike Dempsey

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendents. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa abordarà una de les tasques més importants que un emprenedor ha de fer: **reduir el risc de fracàs comercial** de la manera més rendible i ràpida possible o **trobar un experiment fatal** abans d'invertir massa temps i/o recursos.

A més a més, es parlarà de com els equips necessiten **explorar constantment les fortaleeses i debilitats** d'una empresa per crear hipòtesis que puguin ser provades i iterades amb els recursos disponibles.

Ponent



Mike Dempsey

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendents. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa es focalitzarà en explicar els **elements bàsics del reemborsament i l'accés al mercat a Europa**. Es revisaran els *stakeholders*, el procés i les eines d'accés al mercat.

També es descriuran les preguntes clau que s'han de fer els equips de projecte com a part del desenvolupament d'una **estratègia d'accés al mercat** del seu producte.

Ponent



Meike Bomhof

Vicepresidenta de la divisió europea de HullAssociates Ltd

Compta amb una àmplia experiència en consultoria, estratègia d'accés de mercat, anàlisi de reemborsament i estudi de preus de dispositius mèdics, diagnòstic i indústria farmacèutica. Experta en gestió de les relacions que són crítiques per a la implementació amb èxit del reemborsament i estratègies de mercat.

Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa ajudarà als equips a entendre l'ecosistema en el qual han d'operar, aprenent principalment com **identificar els stakeholders** (pagadors, usuaris, persones influents, etc.) que influiran en l'èxit del seu negoci.

A més, s'emfatitzarà en la **diferència entre els usuaris i els compradors**. Finalment, es destacaran exemples de com capturar aquesta informació i mostrar com els *stakeholders* es relacionen entre ells.

Ponent



Mike Dempsey

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendents. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa s'explicaran **les habilitats que han de tenir els equips per poder obtenir coneixement fiable**, informació i valoracions de la solució proposada a partir d'entrevistes amb els *stakeholders* clau. Les habilitats per entrevistar correctament són difícils d'aconseguir i requereixen pràctica.

Finalment, es descriuran les **tècniques més adequades** i alguns dels **errors més comuns** i com evitar-los.

Ponent



John M. Collins
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

Informació general

Idioma: anglès
Modalitat: online (*webinar*)
Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa se centrarà a descriure les diferents **estratègies per protegir i maximitzar** el valor de l'actiu més valuós d'una *startup*: la seva **propietat intel·lectual**.

La propietat intel·lectual té moltes formes més enllà de les patents. L'objectiu de la sessió serà entendre **com protegir la propietat intel·lectual segons la seva forma** d'una manera rentable.

Ponent



Paul Tessier

Executiu accelerador del CIMIT de Boston

Director, empresari i desenvolupador de dispositius mèdics. Ha estat supervisor del desenvolupament de molts productes mèdics exitosos a les empreses Hewlett-Packard i Philips Medical Systems. Fundador d'una sèrie d'empreses com ara Radianse, Inc., que han proporcionat solucions úniques de processos de treball per innovadors del sector tecnològic i d'assistència sanitària que subministren tecnologia per assistir a malalts i gent gran.

Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa se centrarà en els processos de valorització, avaluació i, finalment, els requisits previs a la comercialització.

A més, s'abordaran els diferents models de transferència de tecnologia.

Ponent



Elisenda Casanelles
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

Informació general

Idioma: català
Modalitat: presencial
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa es facilitaran eines per poder **estimar el potencial comercial de les tecnologies**. S'explicaran els diferents **models de comercialització de tecnologies**, permetent a cada projecte escollir el que més s'adapti a la seva tecnologia.

Amb els conceptes apresos en aquesta sessió, es podrà definir una **estratègia de comercialització** a partir d'un resultat d'R+D que orienti i impulsi la seva possible transferència al sector productiu.

Ponent



Elisenda Casanelles
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

Informació general

Idioma: català
Modalitat: presencial
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa es descriuran les generalitats sobre **el marc regulatori europeu de productes sanitaris i diagnòstics *in vitro***. A més, es parlarà del marcatge CE i l'avaluació de conformitat.

Finalment, també es descriuran les fites pel desenvolupament per al **marcatge CE de productes sanitaris i diagnòstics *in vitro***.

Ponent



Dominique Monferrer

Responsable de l'equip de Productes Sanitaris a Asphalion

Àmplia experiència donant suport en el desenvolupament, marcatge CE i manteniment de certificacions de productes sanitaris de gran varietat tecnològica. Compta amb més de 9 anys d'experiència en el desenvolupament i autorització/registre d'una gran varietat de medicaments i de productes sanitaris.

Informació general

Idioma: català

Modalitat: presencial

Durada: 6.5 h



Aquesta sessió formativa constarà de dues parts ben diferenciades. La primera d'elles se centrarà a descriure l'**escenari inversor de les startups** i les principals claus d'atracció dels inversors.

Per finalitzar, en la segona part s'aprofundirà en **com preparar, negociar i tancar una inversió**.

Ponent



Xavier Casares

Comissionat d'Emprenedoria de LEITAT

President de Tibidabo Ventures, consultor del BID per a Llatinoamèrica i el Carib, assessor d'inversors privats, fons de capital, Family Offices, incubadores, acceleradores i emprenedors, i mentor compromès amb *varies startups*. Durant més de 20 anys ha ocupat alts càrrecs de responsabilitat a Banco Santander, Bank of Credit & Commerce. Int., Banco Sabadell, Grupo Godó-La Vanguardia i en el govern de Catalunya-Espanya.

Informació general

Idioma: català

Modalitat: presencial

Durada: 3 h



En aquesta formació, dividida en dues sessions, es treballaran **els aspectes clau per millorar l'elevator pitch** de les *startups* davant de possibles inversors, tant de contingut com de forma.

Ponents



Elisenda Casanelles
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.



Xavier Casares
Comissionat d'Emprenedoria de LEITAT

President de Tibidabo Ventures, consultor del BID per a Llatinoamèrica i el Carib, assessor d'inversors privats, fons de capital, Family Offices, incubadores, acceleradores i emprenedors, i mentor compromès amb varies *startups*. Durant més de 20 anys ha ocupat alts càrrecs de responsabilitat a Banco Santander, Bank of Credit & Commerce. Int., Banco Sabadell, Grupo Godó-La Vanguardia i en el govern de Catalunya-Espanya.

Informació general

Idioma: català
Modalitat: presencial
Durada: 1.5 h cada sessió



En aquesta sessió formativa es descriuran els **conceptes clau del procés de CPI** des de la perspectiva del proveïdor.

A més, s'explicaran els diferents **procediments** que existeixen per dur a terme una CPI i les **polítiques** que hi ha per fomentar-la.

Ponent



Elisenda Casanelles
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

Informació general

Idioma: català
Modalitat: presencial
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa, dirigida a professionals sanitaris, s'introduirà als participants en la metodologia **Healthcare Innovation Cycle**, desenvolupada pel CIMIT de Boston i adaptada pel CIMTI a les necessitats del sistema de salut català.

En la sessió s'identificaran **necessitats clíniques no cobertes**, es crearan **solucions viables** passant de la conceptualització al prototipatge, es treballarà la **proposta de valor** i es practicarà un **elevator pitch**. Tots aquests conceptes es treballaran d'una manera divertida i dinàmica.

Ponent



Elisenda Casanelles
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

Informació general

Idioma: català
Modalitat: presencial per grups
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa s'explicaran les **claus per a fer una bona presentació**, què cal tenir en compte i com atraure l'atenció del públic/interlocutors.

A més, es proporcionaran **eines per a preparar un bon *elevator pitch***. Els projectes tindran l'oportunitat de presentar el seu propi *elevator pitch* en públic.

Ponent



Carles Fernández
Director de Vitamine!

Llicenciat en Periodisme per la UAB i postgrau en Comunicació Política per la UAB. Amb més de 20 anys d'experiència en l'àmbit de la comunicació a diferents institucions i empreses com ara Generalitat de Catalunya, Ordre Hospitalari Sant Joan de Déu i Spanair. Actualment és director de Vitamine!, empresa especialitzada en el sector del màrqueting i la publicitat.

Informació general

Idioma: català

Modalitat: presencial

Durada: 2.5 h



Centre per a la Integració de la
Medicina i les Tecnologies Innovadores