BLACKBIRD FOR TRAINING

تطوير الأعمال الدوائية

29 March – 2 April 2027

مدريد (إسبانيا)



تطوير الأعمال الدوائية

المرجع: 339891_3255382 **التاريخ:** 29 March – 2 April 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

يُعد تطوير الأعمال الدوائية أحد المحركات الرئيسية لنمو الشركات العاملة في قطاع الصناعات الدوائية. ويُعتبر الترخيص الداخلي إحدى أهم الأدوات الاستراتيجية التي تُمكّن المؤسسات من توسيع محفظتها الدوائية، والاستفادة من التقنيات الحديثة، وتعزيز قدرتها التنافسية في سوق سريع التطور والتشريعات.

تُقدّم هذه الدورة التدريبية المتقدمة فهماً عميقاً لآليات الترخيص الداخلي، بدءاً من تقييم الفرص التجارية والتقنية، مروراً بالتفاوض وإبرام الاتفاقيات، وصولاً إلى إدارة الجوانب القانونية والتنظيمية.

تم تصميم الدورة خصيصاً للمديرين التنفيذيين، ومديري تطوير الأعمال، والكوادر القانونية والتنظيمية، والراغبين في صقل مهاراتهم الاستراتيجية في مجال تطوير الأعمال الدوائية. وبنهاية البرنامج، سيتمكن المشاركون من اتخاذ قرارات مبنية على تحليل دقيق ورؤية استراتيجية واضحة تدعم أهداف مؤسساتهم طويلة الأمد.

أهداف الدورة

- فهم الأسس الاستراتيجية لتطوير الأعمال في قطاع الأدوية.
- تحليل دورة حياة المنتج وتحديد مراحل إدخال المنتجات المرخصة داخلياً.
- تقييم الفرص التجارية والتقنية لشراكات الترخيص الداخلي.
- تطبيق منهجيات تقييم القيمة السوقية والعائد على الاستثمار.
- تطوير مهارات التفاوض وإدارة العقود واتفاقيات الشراكة.
- الإلمام بالجوانب القانونية والتنظيمية لاتفاقيات الترخيص.
- إدارة العلاقات والشراكات التجارية بفعالية واستدامة.
- دمج المنتجات المرخصة ضمن الاستراتيجية المؤسسية طويلة المدى.



محاور الدورة

اليوم الأول: المفاهيم الاستراتيجية لتطوير الأعمال الدوائية

- مقدمة حول دور تطوير الأعمال في قطاع الأدوية.
- تحديد أهداف النمو المؤسسي من خلال الترخيص الداخلي.
- التمييز بين الترخيص الداخلي والترخيص الخارجي.
- الاتجاهات الحديثة في الأسواق الدوائية العالمية.
- معايير اختيار الشركاء المناسبين.
- دراسة حالة عن نموذج ترخيص داخلي ناجح.

اليوم الثاني: تقييم الفرص وتحليل الجدوى التجارية

- الخطوات الأساسية لتحديد فرص الترخيص الداخلي.
- منهجيات تقييم القيمة التجارية والتقنية للمنتجات.
- تحليل البيانات المالية والسوقية لتقدير العائد المتوقع.
- تقييم المخاطر ووضع خطط إدارة متكاملة لها.
- إعداد تقارير الجدوى لدعم قرارات الإدارة العليا.
- ورشة عمل لتطبيق دراسة حالة عملية.

اليوم الثالث: الجوانب القانونية والتنظيمية للترخيص الداخلي

- الأطر القانونية المنظمة لعمليات الترخيص الدوائي.
- مكونات اتفاقيات الترخيص الأساسية.
- إدارة حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع.
- متطلبات الامتثال للهيئات الرقابية والتنظيمية.
- التعامل مع البنود القانونية الحساسة في العقود.
- تمرين تطبيقي لتحليل بنود اتفاقية ترخيص حقيقية.



اليوم الرابع: مهارات التفاوض وإدارة الشراكات

- أسس التفاوض الفعّال في اتفاقيات الترخيص.
- تحديد مصالح الأطراف وتحقيق توازن بين الأهداف المشتركة.
- بناء الثقة واستدامة العلاقات بين الشركاء.
- إعداد استراتيجيات تفاوض تحقق مكاسب متبادلة.
- إدارة الخلافات خلال مراحل التفاوض والتنفيذ.
- محاكاة عملية تفاوض بين شركتين دوائيتين.

اليوم الخامس: دمج الترخيص الداخلي في الاستراتيجية المؤسسية

- ربط الترخيص الداخلي بالأهداف المؤسسية العامة.
- دمج المنتجات المرخصة ضمن محفظة الشركة التشغيلية.
- تطوير أنظمة متابعة وتقييم الأداء بعد الاتفاق.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس النجاح.
- إعداد تقارير استراتيجية لمجالس الإدارة.
- عرض مشاريع المشاركين ومناقشة نتائجها الختامية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة متقدمة حول آليات الترخيص الداخلي في قطاع الأدوية.
- تطوير مهارات تحليل وتقييم الفرص التجارية.
- تعزيز القدرات في التفاوض وإدارة العقود.
- فهم شامل للجوانب القانونية والتنظيمية للترخيص.
- تحسين كفاءة عمليات تطوير الأعمال وزيادة الإنتاجية.
- الاستفادة من خبرات مدربين متخصصين ودراسات حالة واقعية.
- بناء شبكة علاقات مهنية قوية مع خبراء المجال.
- تعزيز الاستعداد لتولي مناصب قيادية في تطوير الأعمال.

الخاتمة

تقدّم هذه الدورة التدريبية رؤية شاملة ومتكاملة حول الترخيص الداخلي في تطوير الأعمال الدوائية، حيث تجمع بين التحليل الاستراتيجي والممارسات القانونية والتطبيقات العملية. سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من توظيف المعارف والأدوات المكتسبة في بناء شراكات فعالة وتحقيق التوازن بين الابتكار والربحية، ودعم توجهات النمو المستدام لمؤسساتهم.



إنها تجربة تدريبية متميزة تمكن المتخصصين من قيادة عمليات الترخيص الداخلي بثقة واحترافية عالية، مع إدراك دقيق للتحديات والفرص التي تشكل مستقبل قطاع الصناعات الدوائية.

