

"Modalità blended"  
70% delle lezioni in presenza  
e 30% delle lezioni in diretta streaming



Corso di Alta Formazione in

**PRODUCT  
AND SALES  
SPECIALIST  
NELLA DIAGNOSTICA  
DI LABORATORIO**

*III Edizione*



## Direzione e Coordinamento Scientifico

### Marcella Trombetta

Professore Ordinario  
Facoltà Dipartimentale di Ingegneria  
Università Campus Bio-Medico di Roma

### Roberto Virgili

Coordinatore Tecnico  
UOC Anatomia Patologica  
Fondazione Policlinico Universitario  
Campus Bio-Medico

## Comitato Scientifico

### Mario Agostinoni

General Manager  
Nova Biomedical Italia

### Fabrizio De Angelis

Territory Manager South Italy  
Diapath

### Michele Iacono

National Sales manager RTD e Sequencing  
Roche Diagnostics

### Melania Gasbarri

Marketing Manager Southern Europe  
Sakura Finetek Italy

### Fulvio Manzo

Sales and Marketing Manager  
IT Health Fusion

### Marco Rota

General Manager  
A. Menarini Diagnostics

## Obiettivo del Corso

Il Corso di Alta Formazione in Product and Sales Specialist nella diagnostica di laboratorio nasce dalla costruzione di un circolo virtuoso tra mondo universitario e mondo del lavoro. Molte aziende infatti faticano a reperire candidati che posseggano capacità e competenze in linea con tale ruolo.

Obiettivo principale è, quindi, la formazione di professionisti che lavoreranno sia a contatto diretto con il cliente utilizzatore di dispositivi medico-diagnostici in vitro (Sales Account, Field Product Specialist, Application Specialist) sia indiretto (Product Specialist, Product Manager, Line Manager) attraverso l'approfondimento di tematiche specifiche e "How to Do".

## Profilo in uscita

Il Corso forma professionisti che siano in grado di gestire autonomamente, per conto di un'azienda, la commercializzazione di un prodotto per diagnostica di laboratorio con un approccio "**Client specific**", affiancando l'acquirente nella scelta, nella formazione all'utilizzo e nell'assistenza post-vendita del prodotto stesso.

I professionisti formati saranno, altresì in grado di fornire all'azienda i feedback necessari per il perfezionamento del prodotto, a partire dal design fino alla sua produzione.



## Struttura del Corso

Il Corso ha la durata di cinque mesi per un totale di **12 CFU** così suddivisi:

- **9 CFU** di formazione;
- **1 CFU** virtual tour delle aziende partner del progetto;
- **2 CFU** di project work.

Il Corso è strutturato nei seguenti moduli:

| AREA TEMATICA/MODULO   | DATE             |
|--|------------------|
| 1. Economia aziendale, normative e responsabilità civili e amministrative                                    | 12 dicembre 2022 |
|  | 13 dicembre 2022 |
| 2. Economia commerciale e time management  | 19 gennaio 2023  |
|  | 20 gennaio 2023  |
|  | 16 febbraio 2023 |
|  | 17 febbraio 2023 |
| 3. Comunicazione e marketing   | 2 febbraio 2023  |
|  | 3 febbraio 2023  |
| 4. Organizzazione delle aziende operanti nella IVD, Design, formulazione, produzione e packaging di prodotto | 17 febbraio 2023 |
|  | 2 marzo 2023     |

Il virtual tour si terrà in modalità blended nella giornata del 3 marzo 2023.

## Destinatari e requisiti di accesso

Possono iscriversi coloro i quali, alla data di inizio del Corso, saranno in possesso del Diploma Universitario ai sensi della Legge n. 341/1990, o di un Diploma di Laurea vecchio ordinamento, o Laurea, o Laurea Specialistica/Magistrale (ai sensi rispettivamente del D.M. n. 509/1999 e del D.M. n. 270/2004). Verrà data priorità di iscrizione ai laureati in Scienze Biologiche, Biotecnologie, Tecniche di Laboratorio Biomedico, Chimica, Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, Ingegneria Biomedica, Ingegneria Clinica e Ingegneria Medica, Medicina e Chirurgia. I cittadini stranieri dovranno essere in possesso di titolo equipollente. Il candidato che, pur avendo conseguito l'idoneità di ammissione al corso, non possiede i titoli sopra elencati, potrà partecipare in qualità di uditore.





**SCADENZA AMMISSIONI: 30 novembre 2022**

**INIZIO LEZIONI: 12 dicembre 2022**

## **FREQUENZA**

Il Corso si terrà nelle giornate di giovedì e venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00. Solo le prime due lezioni si terranno nelle giornate del lunedì e martedì.

## **NUMERO CHIUSO**

Al Corso possono accedere un massimo di 15 partecipanti e 5 uditori

## **FREQUENZA MINIMA RICHIESTA**

80% della didattica

## **COORDINAMENTO ORGANIZZATIVO**

**UCBM Academy**

Università Campus Bio-Medico di Roma

Tel. (+39) 06.22541.9300

[ucbmacademy@unicampus.it](mailto:ucbmacademy@unicampus.it)



### Quote di partecipazione

La quota di partecipazione al Corso è di € 600,00.

La quota di partecipazione al Corso per gli uditori è di € 400,00.

Tutti i versamenti, compreso quello relativo alla domanda di ammissione, vanno effettuati sul C/C bancario dell'Ateneo riportato di seguito:

Università Campus Bio-Medico di Roma

BANCA INTESA SANPAOLO

IBAN: IT32Q0306905020100000077054

Specificare la causale relativa a ciascun pagamento (es. Nome e Cognome - Corso Product and Sales Specialist).

In nessun caso le quote saranno rimborsate.

### Modalità di ammissione

La domanda di ammissione al Corso va presentata entro il 30 novembre 2022 utilizzando la procedura online disponibile all'indirizzo internet: [www.unicampus.it/master](http://www.unicampus.it/master) e prevede l'inserimento di:

- dati anagrafici;
- curriculum vitae studiorum e professionale;
- dichiarazione sostitutiva di certificazione del titolo di studio universitario posseduto;
- versamento della quota di € 50,00.

La selezione sarà effettuata mediante valutazione curriculare.

### Iscrizione

La graduatoria di merito degli ammessi sarà pubblicata nella pagina web dedicata al Corso, presente all'interno del sito:

[www.unicampus.it/master](http://www.unicampus.it/master)

entro il **2 dicembre 2022**.

Preso visione dell'ammissione, l'iscrizione al Corso dovrà essere effettuata entro il **7 dicembre 2022**.

L'iscrizione si ritiene perfezionata con l'invio all'UCBM Academy, tramite email ([ucbmacademy@unicampus.it](mailto:ucbmacademy@unicampus.it)), della scheda d'immatricolazione fornita dal coordinamento, unitamente a copia del bonifico che attesta l'avvenuto versamento della quota di partecipazione.

### Titolo rilasciato

Ai partecipanti che completeranno il Corso e saranno in regola con gli adempimenti amministrativi, sarà rilasciato il titolo di Corso di Perfezionamento in *Product and Sales Specialist nella diagnostica di laboratorio*. Il riconoscimento dei CFU è legato sia alla regolare frequenza, che al superamento della prova finale.

Coloro che frequenteranno il Corso in qualità di uditori non conseguiranno il titolo e a essi sarà rilasciato un certificato di frequenza.





Con la collaborazione di:



Con il patrocinio di:



## Faculty

**Mario Agostinoni**  
Nova Biomedical Italia

**Ing. Debora Angeletti**  
ASL Roma 1

**Dott. Nicola Bergamo**  
The Lean Six Sigma Company Italia

**Dott.ssa Paola Besusso**  
Praxi S.p.A.

**Avv. Fabrizio Bottini**  
Libero professionista

**Prof. Mario Del Vecchio**  
Università degli Studi di Firenze

**Dott.ssa Lola Fabbri**  
Persolog Italy

**Dott.ssa Marta Fratus**  
Diapath

**Dott.ssa Maria Chiara Giangarè**  
Diapath

**Dott.ssa Melania Gasbarri**  
Sakura Finetek Italy

**Dott. Michele Iacono**  
Roche Diagnostics

**Dott. Davide Rosiello**  
IT Health Fusion

**Dott. Claudio Pensieri**  
Fondazione Policlinico Universitario  
Campus Bio-Medico

**Dott.ssa Ilaria Porazzi**  
A. Menarini Diagnostics

**Dott. Alessio Savarino**  
Hypro Master

**Avv. Francesca Sinatra**  
Avvocato civilista

**Prof.ssa Marcella Trombetta**  
Università Campus Bio-Medico di Roma

**Avv. Alessandro Valerio**  
Ordine degli Avvocati di Velletri

**Dott. Roberto Virgili**  
Fondazione Policlinico Universitario  
Campus Bio-Medico

**Dott.ssa Martina D'Angelo**  
Manager Didattico

## RESHAPE YOUR SKILLS

L'UCBM Academy promuove la formazione postlauream dell'Università Campus Bio-Medico di Roma attraverso percorsi in linea con i più attuali scenari e le più rilevanti esigenze del mercato del lavoro, all'interno di programmi sviluppati anche in partnership con aziende, incubatori e acceleratori d'impresa.

UCBM Academy è un luogo, fisico e virtuale, dove la condivisione continua di conoscenza contribuisce a produrre valore e occupabilità nel mondo sanitario, tecnologico, nutrizionale, rispondendo alle sfide urgenti dell'innovazione e della sostenibilità.

## Master e Perfezionamento

Pensati per rispondere alle esigenze del mercato del lavoro, sono fruibili sia da neolaureati che vogliono perfezionare la propria formazione prima di inserirsi nel mondo lavorativo, sia da professionisti che desiderano specializzare le proprie competenze. La metodologia didattica è orientata alla traduzione delle conoscenze in competenze professionali. I momenti d'aula sono arricchiti da testimonianze di manager del settore, dimostrazioni pratiche e simulazioni e sono sempre seguiti da un'attività di tirocinio curriculare presso aziende del settore di riferimento.



## Provider ECM accreditato



L'UCBM Academy si è posizionata al primo posto nella classifica dei migliori Provider Ecm 2018 per la categoria università. In stretta collaborazione con le aree cliniche e didattiche dell'Ateneo, progetta in questo ambito seminari, workshop, congressi e moduli formativi innovativi, indirizzati agli operatori sanitari. L'UCBM Academy inoltre collabora con la Direzione Risorse Umane dell'Università per il coordinamento e la gestione della formazione ECM del personale sanitario della Fondazione Policlinico Universitario Campus Bio-Medico.

## Formazione Permanente

È la sezione dedicata all'organizzazione di percorsi di apprendimento successivi alla formazione scolastica o universitaria. I Corsi mirano ad arricchire le competenze e a migliorare la professionalità degli utenti, garantendo un equilibrio costante tra teoria e pratica.

La Formazione Permanente è rivolta a destinatari di ogni età e curriculum e offre uno sviluppo professionale parallelo a quello offerto dalla formazione tramite Master ed ECM.

## UCBM Academy

Università Campus Bio-Medico di Roma

Via Álvaro del Portillo, 21 - 00128 Roma

Tel. (+39) 06.22.541.9300 - Fax (+39) 06.22.541.1900

[ucbmacademy@unicampus.it](mailto:ucbmacademy@unicampus.it)

[www.unicampus.it/ucbmacademy](http://www.unicampus.it/ucbmacademy)