

Calendrier 1^{er} semestre 2009

	THÈMES	DURÉE	PUBLICS	DATES
IFIS	Étapes incontournables du développement et de la mise sur le marché d'un médicament Biotech	2 jours	Dirigeants & Managers	19/20 mars
				11/12 juin
DOCENDI	Prise de parole convaincante	3 jours	Tous salariés	16/17 mars et 3 avril
				8/9 juin et 9 juillet
IFG CNOF	Management : les facteurs-clés de succès pour développer ses équipes	3 jours	Dirigeants	25/26/27 mars
			Managers	24/25/26 juin
MATRIX CONSULTANTS	Communiquer en anglais avec ses partenaires internationaux Pharma Biotech	3 jours	Tous salariés	26/27 mai et 10 juin
ACRITER	Management de projet de produits innovants : R&D Biotech Pharma	3 jours	Tous salariés	28/29 mai et 4 juin

POUR TOUT CONNAÎTRE



SUR LE PROJET...

LEEM
88, rue de la Faisanderie
75116 Paris
www.leem.org (cliquer sur «biotechnologies»)
Élodie SENCIER
esencier@leem.org

SUR LES FORMATIONS...

IFIS
Yolène BLANCHARD
y.blanchard@ifis.asso.fr
Tél. : 01 41 10 26 20
Fax : 01 46 03 98 34

ACRITER
Catherine BURNOUF
info@acriter-consulting.com
Tél. : 01 69 47 60 45
Fax : 01 69 47 60 70

IFG CNOF
Corinne LAVERGNE
corinne.lavergne-villepreux@ifgcnof.com
Tél. : 01 40 59 31 85
Fax : 01 45 75 04 28

MATRIX CONSULTANTS
Felicity NEILSON
f.neilson@matrixconsultants.fr
Tél/Fax : 01 42 09 26 84

DOCENDI
Fabienne GASGANIAS
fabienne.gasganias@docendi.fr
Tél. : 01 53 20 44 44
Fax : 01 53 20 99 99

SUR LE FINANCEMENT ET LES INSCRIPTIONS...



DÉLEGATION C2P ILE-DE-FRANCE
5-7, avenue du Général de Gaulle
94160 Saint-Mandé
Michaël FITOUSSI
m.fitoussi@opcac2p.asso.fr
Tél. : 01 58 64 18 52



Organisme Paritaire
Collecteur Agréé
des Industries
Chimiques, Pétrolières
et Pharmaceutiques

Compétences
Biotech 2010PROGRAMMATION
2009ACRITER
DOCENDI
IFG CNOF
IFIS
MATRIX
CONSULTANTSRenforcer
vos compétences
en cultures
business
et médicament

des formations développées pour vous

- Salariés des entreprises du médicament
- Dirigeants et salariés des PME santé biotech
- Dirigeants de start-up/jeunes pousses et autres managers
- Jeunes chercheurs et nouveaux arrivants dans les start-up/jeunes pousses
- Business developers

UNE PÉDAGOGIE IRRÉPROCHABLE :

« Très bon équilibre entre la méthodologie de gestion de projet et l'exemple de mise en œuvre du 3^{ème} jour »

Hélène Hernandez – MD- MBA

DES FORMATEURS DE HAUT NIVEAU, QUI PRIVILÉGIENT L'INTERACTIVITÉ :

« Une formation sur 3 jours très concrète et vivante ! Le fait d'avoir des intervenants de langue anglaise (UK et USA) connaissant très bien le milieu pharmaceutique est un réel plus car le contenu est adapté à l'audience, avec en plus une capacité à réagir en direct aux propos. C'est suffisamment rare de réunir à la fois une bonne formation langue anglaise/communication et une bonne spécificité du milieu, pour être souligné.

En parallèle les travaux en groupe sont variés, enrichissants et permettent d'échanger. La session de présentation filmée puis analysée est vraiment une excellente idée !

... À recommander, donc ! »

Thomas DANIEL, Business Analyst, Genzyme, Cardiovascular Europe

DES ACQUIS CONCRETS ET UN PARTAGE D'EXPÉRIENCES ENRICHISSANTS :

« Très bonne formation. Je souhaitais des outils... J'ai eu des outils ! Merci. J'ai aussi beaucoup apprécié les expériences et points de vue partagés avec les autres "étudiants" »

Nicolas Dubois – responsable gestion de projets – BICHAT

DES CONTENUS VRAIMENT SPÉCIFIQUES AUX BIOTECH :

« Le programme de formation proposé par le LEEM et financé par C2P est très pragmatique et bien adapté au monde du médicament. C'est un point important pour des sociétés de services biotech de bien connaître les pratiques et les contraintes de ce domaine sur lequel nous positionnons nos développements.

Ces formations apportent un vrai complément de connaissances et de compétences à nos salariés en vue de travailler avec l'industrie pharmaceutique».

Olivier BOISTEAU, Directeur associé – CLEAN CELLS

actions de formation

Une étude sur l'emploi et la formation dans les biotechnologies santé a été réalisée par le LEEM en 2005, en partenariat avec le comité Adebitech et le Club Alpha.

Issu de cette étude, ce programme de formation, conçu et animé par des spécialistes, vous permet de former les salariés de votre entreprise à la culture « business » et médicament.

Étapes incontournables du développement et de la mise sur le marché d'un médicament biotech

IFIS

- ▶ Sensibiliser les salariés des PME biotech-santé aux enjeux du secteur du médicament et de la qualité.
- ▶ Acquérir une culture générale sur l'environnement pharmaceutique afin de mieux se situer dans la chaîne complexe que constituent la recherche et le développement, l'enregistrement et la commercialisation d'un médicament.
- ▶ Connaître les étapes du cycle de vie du médicament et leur lien avec les obligations réglementaires propres au secteur.

Management de projet de produits innovants : R&D pharma biotech

ACRITER

- ▶ Développer l'esprit culture d'entreprise orientée objectifs, processus, résultats.
- ▶ Appréhender structure et phases d'un projet à finalité industrielle.
- ▶ Connaître les méthodes et les principaux outils du management de projet en réponse aux spécificités des étapes de la découverte de médicaments.

Management : les facteurs-clés de succès pour développer ses équipes

IFG CNOF

- ▶ Comprendre ce qu'est une équipe et comment elle fonctionne.
- ▶ Développer les synergies dans son équipe de managers.
- ▶ Valider et approfondir ses connaissances des rôles et missions du responsable.
- ▶ Recenser, comprendre et savoir utiliser les outils du manager efficace.

Communiquer en anglais avec ses partenaires internationaux pharma biotech

MATRIX Consultants

- ▶ Acquérir une stratégie de communication internationale.
- ▶ Savoir se présenter, à l'écrit et à l'oral, ainsi que son entreprise et son offre.
- ▶ Connaître et utiliser le langage du secteur du médicament, du business development, de l'entreprise, de l'économie.

Prise de parole convaincante

DOCENDI

- ▶ Prendre la parole sans stress face à un public.
- ▶ Valoriser le projet de l'entreprise, dans le temps restreint.
- ▶ Construire un discours convaincant.
- ▶ Savoir renforcer la relation client.

compétences
BIOTECH 2010



Inscriptions & financements

Les entreprises versant leur contribution formation à C2P bénéficient de **modalités financières exceptionnelles** pouvant atteindre 100% des coûts de formation.

Notamment les entreprises de la branche pharmaceutique, pour lesquelles la prise en charge couvre :

- le coût pédagogique, réglé directement aux centres de formation ;
- le salaire du salarié pendant la formation (remboursement du salaire chargé à l'entreprise) ;
- les frais de transport.



Pour toute information
(programmes, inscription, prises en charge)
contactez :



Michaël Fitoussi

tél. : 01 58 64 18 52

courriel : m.fitoussi@opcac2p.asso.fr