



CORSO IN BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT

ITALY HLG – UNIPV



Obiettivi formativi, sbocchi professionali e attrattività del corso

L'obiettivo del corso è di formare competenze specifiche di Business Development per gli studenti di Laurea Magistrale in International Business and Entrepreneurship (MIBE) dell'Università degli Studi di Pavia.

Il corso Business Development Management (BDM) fornisce competenze e strumenti per gestire con successo le attività di Business Development e l'intero processo di deal-making, con riferimento specifico al mondo delle Life Sciences.

Ha inoltre lo scopo di formare competenze trasversali per l'organizzazione e la gestione dei processi di Business Development, con particolare attenzione ai modelli di business caratteristici del mondo delle Life Sciences.

L'elemento caratterizzante del corso è un forte coinvolgimento di BD Manager appartenenti all'Associazione Italy HLG (Healthcare Licensing Group); professionisti con esperienza certificata, in grado di trasmettere agli studenti le metodologie e le conoscenze tecniche specifiche richieste dal mercato.

Tali competenze risultano sempre più richieste – da parte delle aziende - al fine di progettare, governare e monitorare attività di innovazione di prodotto e processo, analizzare il mercato in cerca di opportunità di business emergenti e gestire *tout-court* i processi di negoziazione.

Il profilo target è principalmente con formazione di tipo economico – manageriale, ma con la previsione di attrarre profili tecnici/scientifici da altre facoltà (farmacia, biotecnologie, ingegneria).

Didattica

- Semestre autunnale (24 settembre 2018 – 21 dicembre 2018);
- **44 ore** di lezione (corrispondenti a 6 CFU¹), comprendenti lezioni frontali, laboratori, simulazioni e teamwork;
- **2 lezioni** alla settimana, **2 ore** di lezione ciascuna;
- Sono previsti interventi di testimonial e membri di Italy HLG;
- Le lezioni sono aperte a tutti gli ospiti invitati dall'Associazione Italy HLG;
- Le lezioni sono tenute in lingua inglese

Le tabelle nelle pagine seguenti riassumono il programma e la distribuzione dei moduli e presentano una prima versione del calendario delle lezioni.

Le lezioni si terranno principalmente presso la sede del dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali dell'Università degli Studi di Pavia, ma è prevista la possibilità di svolgere qualche lezione *"in itinere"*, in visita presso la sede di alcune aziende partner dell'Associazione.

Gli studenti verranno valutati attraverso un esame in forma scritta proposto al termine del corso. In aggiunta, verrà proposto un project work per il trattamento di uno o più casi di Business Development aziendale. Per il progetto, è possibile il coinvolgimento di professionisti per la presentazione e la valutazione del caso proposto.

Stage & Tirocini

Il corso prevede la possibilità di attivare degli stage e tirocini presso le aziende partner dell'iniziativa.

¹ Crediti formativi universitari

Programma & moduli

N	MODULE TITLE	TOPICS	HOURS	UNIPV – IHLG
1	Business Development	<ol style="list-style-type: none"> 1. What is business development <ol style="list-style-type: none"> a. Knowledge and analytical skills b. Marketing/communication skills c. Project Management d. Process/supply chain management 	4	UNIPV + IHLG
2	Portfolio of Opportunities	<ol style="list-style-type: none"> 1. Building and managing a portfolio of opportunities 2. Valuating the portfolio of opportunities 3. How to deal with change 	4	IHLG
3	Business Development Opportunities	<ol style="list-style-type: none"> 1. Where and how to find business opportunities 2. SWOT Analysis 3. Market and gap analysis 4. Competitive advantage <ol style="list-style-type: none"> a. Internal-based b. External-based 5. Intellectual property management 	8	UniPV + IHLG
4	Profiling and Searching for Opportunities	<ol style="list-style-type: none"> 1. Doing research (target-based, web-based, dataset-based) 2. Confidentiality agreements 3. Introduction to due diligence 	4	UniPV
5	Business Model and Business Model Valuation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Business Model Design (Business Model Canvas) 2. How to measure value 3. Business evaluation <ol style="list-style-type: none"> a. Discounted Cash Flow model b. Enterprise value 	8	UniPV
6	Deals – types and structures	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deal structures 2. How to create a deal from scratch 	4	IHLG
7	Due Diligence and Negotiation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Due Diligence 2. Negotiation 	4	IHLG
8	Contracts	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contract structure 2. Drafting and enforcing the contract 	4	UniPV + IHLG
9	Alliance Management	<ol style="list-style-type: none"> 1. The nature of alliances 2. Making alliances work 3. Alliance management practices 4. Dealing with problems in alliances 	4	UniPV

Calendario lezioni

N	Day	Date	Subject	Topic
1	Tuesday	25/09/18	Introduction	Presentation and description of activities
2	Wednesday	26/09/18	What is Business Development	What is BD? Why is it important? Theoretical and practical implications
3	Tuesday	02/10/18	Managing the Portfolio of Opportunities (1)	Building, managing and evaluating a portfolio of opportunities
4	Wednesday	03/10/18	Managing the Portfolio of Opportunities (2)	How to deal with change - and modify the portfolio accordingly (exercise)
5	Tuesday	09/10/18	Business Development Opportunities (1)	Where and how to find business opportunities
6	Wednesday	10/10/18	Business Development Opportunities (2)	SWOT analysis, Market and Gap Analysis
7	Tuesday	16/10/18	Business Development Opportunities (3)	Competitive advantage
8	Wednesday	17/10/18	Business Development Opportunities (4)	Intellectual property rights
9	Tuesday	23/10/18	Searching and Profiling Opportunities (1)	Doing research: target-based, web-based, dataset-based
10	Wednesday	24/10/18	Searching and Profiling Opportunities (2)	Confidentiality agreements and introduction to due diligence
11	Tuesday	30/10/18	Business Model and Business Model Valuation (1)	Business Model Design (Canvas)
12	Wednesday	31/10/18	Business Model and Business Model Valuation (2)	Drafting a Business Model
13	Tuesday	06/11/18	Business Model and Business Model Valuation (3)	How to measure value
14	Wednesday	07/11/18	Business Model and Business Model Valuation (4)	Business Valuation (Discounted Cash Flow model, Enterprise Value)
15	Tuesday	13/11/18	Deals (1)	Deals: types and structures
16	Wednesday	14/11/18	Deals (2)	How to create a deal from scratch (exercise)
17	Tuesday	20/11/18	Due Diligence and Negotiation (1)	How to conduct a due diligence
18	Wednesday	21/11/18	Due Diligence and Negotiation (2)	How to negotiate a deal
19	Tuesday	27/11/18	Contracts (1)	Structuring a contract
20	Wednesday	28/11/18	Contracts (2)	Drafting and enforcing a contract
21	Tuesday	04/12/18	Alliance Management	Alliance management practices, making alliances work and dealing with problems
22	Wednesday	05/12/18	Groupwork presentations	Groupwork presentations