



# CORSO IN BUSINESS DEVELOPMENT

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 (BD) 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.

Il corso ha 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 (27 settembre 2018 – 20 dicembre 2018);
- **44 ore** di lezione (corrispondenti a 6 CFU<sup>1</sup>), comprendenti lezioni frontali, laboratori, simulazioni e teamwork;
- **2 lezioni** da 2 ore consecutive alla settimana, il **giovedì mattina (9:00 – 13:00)**;
- Sono previsti interventi di testimonial e membri di Italy HLG all'interno del corso;
- Le lezioni all'interno del corso sono aperte a tutti gli ospiti invitati dall'associazione;
- Le lezioni sono tenute in lingua inglese

La tabella nella pagina seguente riassume il programma e la distribuzione dei moduli.

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.

---

<sup>1</sup> Crediti formativi universitari

## Programma e moduli

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



## Calendario

N	DATE	TIME	ROOM	SUBJECT	SPEAKER(S)
1	27/09/18	9:00 - 11:00	Room Volta	Introduction	Antonio Majocchi, Antonella Cimatti, Giorgio Amadori, Federico Moretti
2	27/09/18	11:00 - 13:00	Room Volta	What is Business Development	Federico Moretti
3	04/10/18	9:00 - 11:00	Room F	Managing the Portfolio of Opportunities (1)	Bruno Finazzi, Daniele Maranza
4	04/10/18	11:00 - 13:00	Room F	Managing the Portfolio of Opportunities (2)	Bruno Finazzi, Daniele Maranza
5	11/10/18	9:00 - 11:00	Room F	Business Development Opportunities (1)	Federico Moretti
6	11/10/18	11:00 - 13:00	Room F	Business Development Opportunities (2)	Federico Moretti
7	18/10/18	9:00 - 11:00	Room F	Business Development Opportunities (3)	Federico Moretti
8	18/10/18	11:00 - 13:00	Room F	Business Development Opportunities (4)	Livia Villa
9	25/10/18	9:00 - 11:00	Room F	Searching and Profiling Opportunitites (1)	Federico Moretti
10	25/10/18	11:00 - 13:00	Room F	Searching and Profiling Opportunitites (2)	Federico Moretti
11	08/11/18	9:00 - 11:00	Room F	Business Model and Business Model Valuation (1)	Federico Moretti
12	08/11/18	11:00 - 13:00	Room F	Business Model and Business Model Valuation (2)	Federico Moretti
13	15/11/18	9:00 - 11:00	Room F	Business Model and Business Model Valuation (3)	Federico Moretti
14	15/11/18	11:00 - 13:00	Room F	Business Model and Business Model Valuation (4)	Federico Moretti
15	22/11/18	9:00 - 11:00	Room F	Due Diligence and Negotiation (1)	Marco Ginnasi
16	22/11/18	11:00 - 13:00	Room F	Due Diligence and Negotiation (2)	Giorgio Bianchi, Claudia Rinaldi
17	29/11/18	9:00 - 11:00	Room F	Deals (1)	Massimo Grilli
18	29/11/18	11:00 - 13:00	Room F	Deals (2)	Massimo Grilli
19	06/12/18	9:00 - 11:00	Room F	Contracts (1)	Corrado Ferti
20	06/12/18	11:00 - 13:00	Room F	Contracts (2)	Alberto Tornato, Roberta Comola
21	13/12/18	9:00 - 11:00	Room F	Alliance Management	Lorenzo Pradella
22	20/12/18	11:00 - 13:00	Room F	Groupwork presentations	Federico Moretti, Giorgio Amadori