

K-BD Group (제약 · 바이오 사업개발연구회)

글로벌 기술사업화 아카데미 2018



한국신약개발연구조합
Korea Drug Research Association



한국신약개발연구조합 산하

제약 · 바이오 사업개발연구회

Korea Business Development Professional's Group



글로벌 기술사업화 아카데미 2018 교육과정 안내



I. 글로벌 기술사업화 아카데미 교육과정 소개

1. 글로벌 기술사업화 아카데미 교육과정 개설 배경

- 최근 국내 제약·바이오 산업계는 자체 보유 기술력과 유망 신약 및 신기술 등 혁신 역량 강화를 기반으로 글로벌 시장 직접 진출, 글로벌 라이선싱 등 해외 시장 진출이 점차 가속화되고 있는 상황임.
- 이에 따라 R&D 전략 수립, 포트폴리오 관리, 재무관리, 해외인허가, 국내외 기술 도입 및 이전에 따른 유망 파트너 발굴, 가치평가, 계약, 협상, 사후관리 등 오픈이노베이션 전 영역에 걸쳐 사업 전략을 기획하고 실행할 수 있는 사업개발 전문가에 대한 수요가 급증하고 있음.
- 이와 관련하여 한국신약개발연구조합은 글로벌 라이선싱 및 기술 이전 등 오픈이노베이션 활성화에 대비하고자 지난 2009년에 국내 전 산업분야 최초로 기술사업화 전문 인력 양성 과정인 기술마케팅 아카데미를 개설하여 1단계 4년간(2009~2012) 운영을 통해 약 1,000여명의 수료생을 배출한 바 있음.
- 그러나 사업개발 및 라이선싱 전문가를 양성하기 위한 체계적인 교육훈련과정을 개설, 운영하고 있는 신뢰성 있는 전문 교육기관은 전무한 실정임에 따라 국내 사업개발 전문가 단체인 조합 산하 K-BD Group 역점 사업의 일환으로 2단계 “글로벌 기술사업화 아카데미” 개설을 통해 1단계 사업을 발전적으로 계승하여 글로벌 오픈이노베이션 환경 변화를 능동적으로 리드할 수 있는 사업개발 전문가를 지속 배출해 나갈 계획임.
- 2단계 글로벌 기술사업화 아카데미는 기본과정, 고급과정, 전문가과정으로 구성되어 R&D 전략 수립부터 글로벌 사업화에 이르는 전 과정에 걸쳐 요구되는 필수적인 이론, 지식 및 노하우뿐만 아니라 전문 스킬과 사업통찰력을 체득할 수 있도록 구성함으로써 기업 실무형 인재 및 미래성장 전략사업을 리드하는 최고경영자(CEO, CTO)를 양성하고자 기획한 최적의 기업 수요 맞춤형 사업화 전문 프로그램으로 발전시켜나갈 계획임.



2. 목표 및 비전



국내 제약산업의 글로벌 시장진출을 위한 신약개발 등 기술혁신과정에서 필수적으로 요구되고 있는 글로벌 스탠다드에 부합되는 신약개발, R&D 포트폴리오관리, 지식재산권 등 R&D자산관리, 글로벌 인허가, 경제성평가(Health Economics 또는 Health Technology Assessment, Pricing & Reimbursement 등), 혁신성과에 대한 글로벌 마케팅 등 다양한 분야에 대한 체계적인 교육연수과정 운영을 통해 아래 목표를 달성코자 함.

- ① 혁신성과를 시장가치로 연계시킬 수 있는 전문성과 스킬을 갖춘 전문인력 양성
 - Value Creation Manager & Expert
 - Productivity Promotor
- ② 다양한 분야간 협업과 연계를 유도할 수 있는 오픈이노베이션 전문인력 양성
 - Open Innovation Conductor
 - Alliance Manager & Expert
- ③ 연구개발 등 혁신과정에 동반되는 각종 리스크를 효과적으로 매니지먼트할 수 있는 전문인력 양성
 - Problem Solver
 - Risk Manager & Negotiator
 - Decision Maker
- ④ 의약품연구개발 전주기 과정을 리드하고 조율할 수 있는 혁신활동 조율 전문인력 양성
 - Innovation Manager & Expert
 - Value Chain Manager & Expert
 - Progress Chaser

3. 교육연수 과정별 주안점

- 글로벌 기술사업화 아카데미는 단계별 훈련을 통한 사업개발 및 기술경영 노하우를 체득하는 사업개발 및 라이선싱 전문인력 양성과정으로서 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업, 대학, 연구기관 등에서 기술이전 및 도입, 공동연구, 전략제휴 및 기술투자, 사업화, 글로벌 시장 진출 등의 사업개발에 필요한 산업가치사슬 전반에 대한 이해를 돕고, 관련 실무지식과 노하우 등을 함양하여 기관별 비즈니스 니즈를 충족할 수 있는 역량과 노하우를 갖춘 전문가 양성을 목표로 함.
- 이를 위해 총 3단계 과정을 두고 각 과정별 목표 및 주안점에 부합되는 세부 모듈별 커리큘럼 구성을 통해 체계적인 실무지식과 스킬, 노하우를 함양코자 함.
- 각 과정별 주안점은 아래와 같음.

기본과정

2018. 9. 18(화)~20(목) / 스카이뷰 섬유센터 17층 대회의실

기본과정에서는 제약·바이오 분야 사업개발 실무전문가 양성을 위한 글로벌 제약·바이오산업에 대한 이해를 바탕으로 전주기적 혁신전략 수립 및 사업개발, 기술사업화 전략을 강구하고 실행대안 마련에 필수적인 라이선싱, 전주기적 혁신관리 및 지재권관리, 계약, 협상, 마케팅 전략, 사후관리 등 혁신활동과 기술사업화 및 글로벌 시장 진출 전반에 관여되는 가치사슬에 대한 이해와 기초 지식, 노하우 등을 함양함으로써 제약·바이오기업, 벤처기업, 대학, 연구기관 등에서 사업개발업무를 능동적으로 수행할 수 있는 실무전문가 양성에 주안을 두고 있음.

고급과정

2018. 10. 16(화)~18(목) / 건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장

고급과정에서는 라이선싱 및 사업개발 담당자에게 필수적인 업무 프로세스, 협상전략, 각종 서식 (SMK, 제안서, 계약서 등) 작성, 재무 분석, 가치평가, 사후 관리 등에 대한 이론과 실질적인 노하우 등의 함양을 통해 제약·바이오기업, 벤처기업, 대학, 연구기관 등에서 사업개발업무를 능동적으로 수행할 수 있는 실무전문가 양성에 주안을 두고 있음.

전문가과정

2018. 11. 13(화)~15(목) / 건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장

전문가과정에서는 R&D 및 사업화 전반에 대한 이해를 바탕으로 기술혁신을 통한 글로벌 시장진출을 선도할 수 있는 비즈니스 전략 전문가가 갖추어야 할 라이선싱 및 사업개발 역량뿐만 아니라 Financial Modeling, R&D 포트폴리오 관리, 약가등재/관리제도, 글로벌 Regulatory Affairs, Health Economics, Reimbursement & Pricing 등에 대해 실사례를 통한 종합적이고 입체적인 실무지식 및 경영 역량을 함양하는데 주안을 두고 있음.



4. 글로벌 기술사업화 아카데미 단계별 교육과정 종합 소개

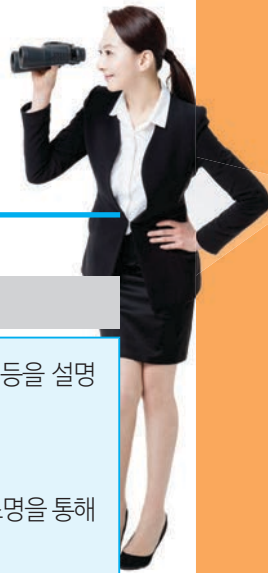
- 글로벌 제약·바이오 시장 변화와 오픈이노베이션 환경 변화를 감안하여 보다 체계적으로 개편된 글로벌 기술사업화 아카데미 2018은 기본과정, 고급과정, 전문가과정으로 구성되어 R&D 전략 수립부터 글로벌 사업화에 이르는 전 과정에 걸쳐 요구되는 필수적인 이론, 지식 및 노하우뿐만 아니라 전문 스킬과 사업통찰력을 체득할 수 있도록 구성함으로써 기업 실무형 인재 및 미래성장 전략산업을 리드하는 최고경영자(CEO, CTO)를 양성하고자 기획한 최적의 기업 수요 맞춤형 사업화 전문 프로그램임.
- 글로벌 기술사업화 아카데미 2018 전 교육과정은 글로벌 무대에서 체득한 경험과 지식 및 노하우를 3단계 교육 과정(기본, 고급, 전문가)에 걸쳐 공유할 예정임.
- 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업, 출연연구기관, 대학 등의 다양한 기관들에서 참여하는 수강생들의 이해를 돕기 위해 글로벌 기술사업화 아카데미 단계별 교육과정을 다음과 같이 종합하여 간략히 소개하고자 함.

1) 교육과정별 강의개요

구분	기본과정	고급과정	전문가과정
목적 및 취지	기술도입과 이전, R&D전략제휴 기술 투자 등에 대한 시장동향, 국제표준 및 실무지식 함양	기술이전과 BD 관련 실무지식, 노하우 및 연구개발 경영에 대한 이해와 이론 함양	R&D에서 사업화 전반에 대한 이해를 기초로 기술경영 관련 실무지식 및 노하우 함양
강의 모듈	1. 제약·바이오산업 소개 및 동향 2. Commercialization & Global Marketing Strategy 3. 라이선싱 개론 4. 인라이센스 5. 아웃라이센스 6. 기술패키징 7. 계약 (Legal Issues in Licensing & BD) 8. 협상, Contracting & Agreements, 사후관리 9. Alliance Management 10. 사업화 모델 11. 워크샵 : Excel Modeling	1. Open Innovation 2. Technology Marketing & Commercialization 3. Financial Concept (Financial Aspects of BD & Licensing) 4. Financial Forecasting 5. Valuation 6. Term Sheet (Term Structuring) 7. Financial Modeling 8. 협상, Contracting & Agreements, 사후관리 9. Due Diligence 10. Spreadsheet Modeling	1. Innovation Management 2. Pharma IP Licensing 3. IP Management 4. R&D Portfolio Management 5. Financial Modeling 6. Special Case Study 7. Regulatory Affairs 8. 약가등재/관리제도 (Market Access system & decision Making) 9. Pricing & Reimbursement 10. Health Economics/ Pharmacoeconomics
교육자료 & 방식	1. 교재 2. 강의 및 Case Study	1. 교재 2. 강의 및 Case Study	1. 교재 2. 강의 및 Case Study
교육대상	1. 라이선싱 및 BD 종사자 2. R&D 기획 및 전략 담당자 3. 대학교·출연연 TLO	1. 라이선싱 및 BD 종사자 2. R&D 기획 및 전략 담당자 3. 대학교·출연연 TLO	1. 라이선싱 및 BD 관리자 2. 기술(R&D) 경영 관리자 3. 대학교·출연연 TLO



2) 교육과정별 강의 모듈 개요



기본 과정

Module 1

제약·바이오산업 소개 및 동향

- 본 모듈은 제약·바이오산업 사업개발(BD)분야의 전반적인 이해를 위해 국내외 트렌드 중심의 시장, 정책, 기술 등을 설명하고 이를 바탕으로 최근 이슈 진단 및 사업개발 전략수립에 대한 이해와 통찰력을 함양하는 과정
- 아울러 산업의 가치사슬 전반에 대한 이해와 응용을 할 수 있는 개론적 접근을 제공하고자 함
- 특히, 기술마케팅 분야의 비즈니스모델, 라이선싱, 신약개발 인허가 동향 등의 최신 정보 제공과 전체적인 트렌드 조명을 통해 미래가치와 전략의 기초 방향성을 제공하고자 함

Module 2

Commercialization & Global Marketing Strategy

- 본 모듈은 국내외 의약품 등의 허가제도, 시장현황 및 개발전략, 주요 국가별 진입장벽 및 접근전략 등에 대한 실무지식과 노하우를 함양하는 과정
- 신약개발에서의 각 단계별 필수요소 및 주의사항과 상업화의 범위에 대해 살펴보면서, 특히 글로벌 마케팅 전략 수립에 대한 case study를 제공하고자 함

Module 3

라이선싱 개론(BD & Licensing Operations)

- 최근 국내 제약·바이오산업은 혁신역량의 강화와 함께 자체 개발 신약을 해외로 기술이전하는 추세임에 따라 라이선싱에 대한 이해가 기본 역량으로 필요함
- 이에 따라 본 모듈에서는 기술이전에 대한 이해와 제약·바이오분야의 기술이전 시 필요한 기본 지식을 함양하기 위해 라이선싱 개요, 이해 관계 구조, 라이선싱 프로세스, 계약내용, 최근 이슈 및 사례 등을 소개하고자 함

Module 4

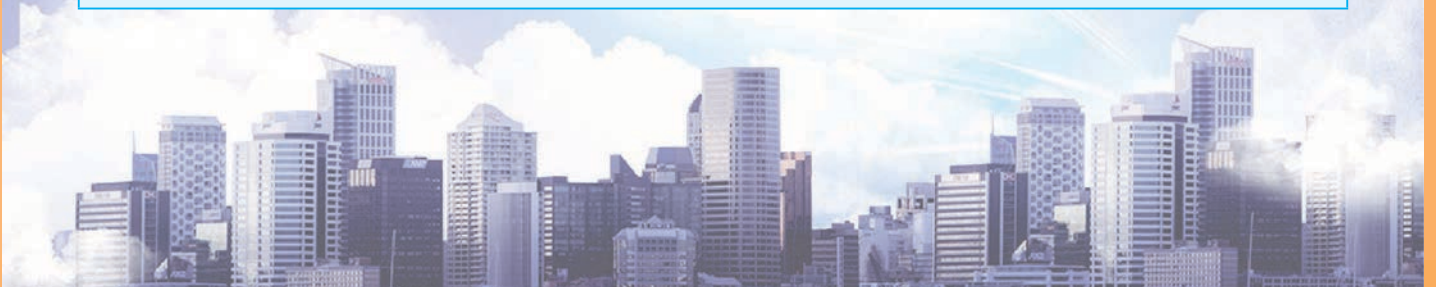
인라이센스 (Introduction of In-licensing)

- 오픈이노베이션을 위한 핵심 전략중의 하나인 외부기술 도입과 관련한 전략적 접근법과 관련 실무에 대한 총론적인 이해와 지식을 함양할 수 있도록 하고자 함

Module 5

아웃라이센스 (Introduction of Out-licensing)

- 본 모듈은 국내외 시장 현황 분석을 통해 아웃라이센싱 기본 프로세스뿐만 아니라 글로벌 시장 진출을 위한 전략 및 파트너 발굴, CDA, Due Diligence, term sheet 작성, 계약서 작성, 단계별 주의사항 등에 대한 이해 및 실무지식을 함양하는 과정
- 또한 국가별 접근 방법, 각 시장에서의 요청 사항 등에 대해 실제 성공사례를 바탕으로 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함



Module 6

기술패키징 (Documentation for Out-licensing)

- 기술사업화를 위한 핵심 전략중의 하나인 Out-licensing 등을 위한 효과적인 Documentation을 위한 핵심 고려사항, Documentation 요령에 대한 총론적인 이해와 지식을 함양할 수 있도록 하고자 함

Module 7

계약(Legal Issues in Licensing & BD)

- 본 모듈은 라이선싱 관련 계약의 종류, 구성, 항목 등의 목적과 의미를 바탕으로 계약관련 법무지식, 법무협상 스킬 및 노하우를 함양하는 과정
- 계약·바이오분야 국제 라이선스 계약 시 협상순서에 따른 주요 계약 유형과 주요협상 조건 및 리스크 차원의 점검사항을 확인하고 특히, 이해관계 및 위험성에 따른 핵심계약조건 협상을 중심으로 라이선서와 라이선시의 각 협상 위치에서 유·불리한 점을 파악할 수 있도록 기본역량을 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 아울러 계약 시 체크리스트를 중심으로 계약사례, 계약분쟁사례 및 판례, 주요국가의 독점금지법상 규제 등을 살펴보면서 계약조문에서 문제되는 사항을 찾아내고 리스크를 해소할 수 있는 방안을 제시함

Module 8

협상, Contracting & Agreements, 사후관리

- 라이선싱 거래에 필요한 주요 협상 요소에 대한 이해, 협상관련 지식 및 노하우를 함양하는 과정
- 라이선싱 관련 4대 키 클러스터에 대한 이해도를 높이고 주요 법적 이슈를 체크함
- 본 모듈은 라이선싱, 사업개발, 기술투자 등을 위한 커뮤니케이션 및 협상 지식 및 노하우뿐만 아니라 각종 계약서의 유형, 계약서별 법적 의의 등에 대한 이해, 주요 항목별 Pro & Con 등에 대한 사례분석을 통하여 법률지식 및 계약서 작성(분석) 노하우 등을 함양함.
- 또한, 계약 체결 사후관리에 대한 이해와 더불어 실무지식 및 노하우를 함양함.

Module 9

Alliance Management

- 본 모듈은 파트너십, 전략적 제휴 개요, 계약·바이오분야의 제휴 현황 및 사례분석 등을 통한 이해 및 노하우를 함양하는 과정

Module 10

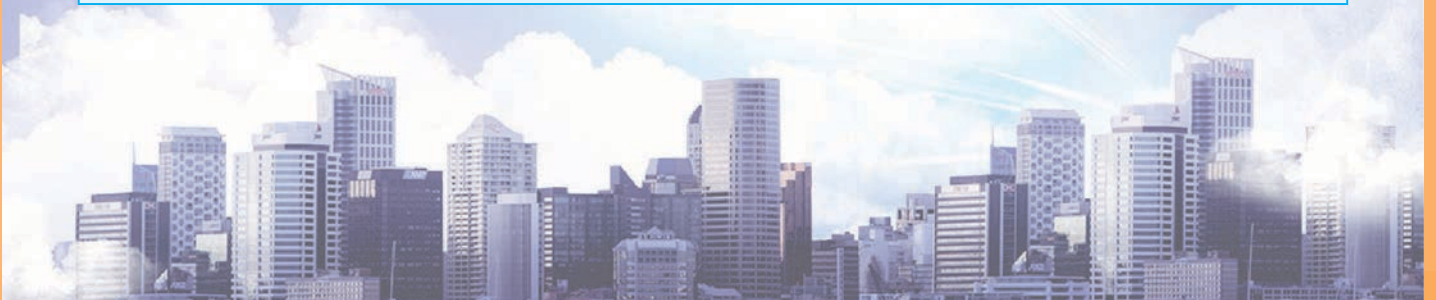
사업화 모델 (Business Model)

- 오픈이노베이션과 관련된 다양한 사업모델과 이를 실행하기 위한 전략적인 고려사항을 비롯하여 관련 실무에 대한 총론적인 이해와 지식을 함양할 수 있도록 하고자 함

Module 11

워크샵 : Excel Modeling

- 현재 사업개발에서 활용하는 다양한 사업모델별로 Excel을 활용한 모델을 수립하고, 이에 따라 급변하는 시장 상황, 내부 상황, 파트너의 상황에 따른 다양한 결과물을 출력할 수 있도록 스킬 및 노하우를 함양하는 과정



고급 과정

Module 1

Open Innovation

- 사업개발 측면에서 Technology Planning, Competency Portfolio Design, Open Standard, IPRs 등에 대한 이해 및 지식을 함양하는 과정
- 본 모듈은 전통적인 제약·바이오산업의 사업모델에 일대 혁신을 가지고 올 오픈이노베이션에 대한 이해와 더불어 최적의 오픈이노베이션 시스템 및 프로세스 구축에 필수적인 Technology Planning, Core Competency Portfolio Design 등에 필요한 지식, 노하우 및 스킬을 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 또한, 본 모듈에서는 Open Standards 및 오픈이노베이션 차원에서의 IPRs에 대한 조명을 통해 최적의 오픈이노베이션 시스템 및 오피레이션을 구현할 수 있는 통찰력을 업그레이드 할 수 있는 기회를 제공함

Module 2

Technology Marketing & Commercialization

- 기술사업화 관점에서의 기술마케팅에 대한 총론적인 이해와 지식을 함양과 더불어 성공적인 기술사업화를 위한 실무에 대한 필요한 전략적인 사고와 사업화 방법에 대한 이해를 함양하고자 함

Module 3

Financial Concept(Financial Aspects of BD & Licensing)

- 본 모듈은 기본적인 회계에 대한 개념 이해를 바탕으로 사업개발과 연관된 항목에 대한 적용방법 및 효율적인 협상 방법을 함양하는 과정
- 또한 협상을 통해 확정하게 되는 각종 deal term을 살펴보면서, 향후 licensing 협상에서의 활용 방안 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함

Module 4

Financial Forecasting

- 신약의 기술가치평가를 위한 현금 흐름 추정에 가장 큰 영향을 미치는 요소는 개발 성공 확률, 개발 비용, 예상 매출 규모임.
- 본 모듈에서는 가능한 합리적 전제와 가정으로 신약의 성공 확률과 미래 매출 규모를 추정하기 위한 여러 가지 방법론을 설명하고, 실사례를 보여줌으로써 실무 지식 및 노하우를 함양하고자 함

Module 5

Valuation

- 본 모듈은 기술가치평가 개요, 기술가치평가 구성요소, 제약·바이오 분야의 기술가치평가 사례 등 실무지식과 노하우를 함양하는 과정



Module 6

Term Sheet(Term Structuring)

- 제품·기술도입, 기술수출, 투자 등에 필수적으로 수반되는 Financial 조건산출을 위한 예상매출, 가치산정에 필요한 재무 지식, 기법 및 Spreadsheet 모델링, Value & Risk Sharing, 지분조건 등에 대한 이해 및 Value Sharing 모델 디자인 지식을 함양하는 과정
- 본 모듈은 Technology Acquisition & Investment, 기술수출, 라이선싱, 벤처투자 등에 필수적으로 수반되는 Financial Assessment를 통한 Deal Structuring, Term Negotiation, Payment Structure & Condition을 최적화하기 위한 재무 지식, Financial Forecasting & Valuation, Spreadsheet Modelling 스킬 및 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함.
- 또한, 본 모듈에서는 Term Sheet에 대한 작성요령 뿐만 아니라 잠재적인 Risk 요인을 분석하여 사전에 대비할 수 있는 방안을 제시함

Module 7

Financial Modeling

- 오픈이노베이션 추진을 위한 경제적 타당성과 오픈 이노베이션 조건 설계, 협상뿐만 아니라 투자유치 등을 위한 가치평가 등을 위해 필요한 Spread Sheet 모델링에 대한 이론과 지식, 이해를 함양하고자 함

Module 8

협상, Contracting & Agreements, 사후관리

- 라이선싱 관련 계약의 종류, 구성, 항목 등의 핵심항목과 이슈를 Case Study와 연계하여 계약 관련 법무지식, 법무협상 스킬 및 노하우를 함양함.
- 계약의 주요 조항에서 나타나는 라이선싱의 이슈들을 검토하여 실제 라이선싱 트랜잭션을 대비하는 스킬을 함양함.
- 실제 라이선싱 실무에서 발생하는 문제점을 살펴보고, 이에 대비하기 위해 라이선싱 협상, 계약을 검토할 수 있는 기회를 제공함.

Module 9

Due Diligence

- 라이선싱, Joint Venture, M&A 등에서 성공적인 Deal Closure를 위한 Due Diligence 과정상의 핵심내용 및 Checklist에 대한 교육 과정
- 본 모듈은 기술이전 및 도입, 공동연구, 전략제휴 관련 계약체결을 위한 사전조사 항목, 방법 및 유형 등에 이해와 지식 및 노하우, 스킬을 함양할 수 있는 기회를 제공함.

Module 10

Spreadsheet Modeling

- 현재 사업개발에서 활용하는 다양한 사업모델별로 Excel을 활용한 모델을 수립하고, 이에 따라 급변하는 시장 상황, 내부 상황, 파트너의 상황에 따른 다양한 결과물을 출력할 수 있도록 스킬 및 노하우를 함양하는 과정
- 그 외 시장에서 일어날 수 있는 다양한 경우들을 대비하여 복합적인 마케팅 모델을 구축할 수 있는 스킬 및 노하우를 제공함



전문가 과정

Module 1

Innovation Management

- 기술혁신을 추구하는 기업들이 선택하는 Innovation Management를 이해하고 이를 전략적으로 추진하기 위한 혁신 유형과 구조, 추진 상 체크포인트 등을 통해 실무적 역량 함양의 기회를 제공함
- 이를 위해 본 모듈에서는 혁신을 수행하는 임직원들이 관심을 갖고 다룰 Innovation Management의 유형과 특징, 접근전략, 시사점 등을 숙지할 기회를 제공하고자 함

Module 2

Pharma IP Licensing

- 본 모듈에서는 제약·바이오분야의 라이선싱 사례 및 이로부터의 시사점을 살펴보고, 또한 이 과정에서의 IP 체크의 중요성과 IP 전략에 대해 살펴보고자 함

Module 3

IP Management

- 제약·바이오분야에서 IP의 중요성, IP 포트폴리오구축 전략, IP Based R&D Strategy 등에 대한 종합적인 리뷰뿐만 아니라 IP Management 사례를 바탕으로 시사점을 도출할 수 있는 기회를 제공함

Module 4

R&D Portfolio Management

- 본 모듈에서는 연구개발 시 지식재산의 전략적 구축방향뿐만 아니라 자원의 선택과 집중이 필요한 영역을 파악할 수 있도록 포트폴리오 구성 기획 및 관리에 대한 전반적 이해를 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 또한 오픈이노베이션 차원에서의 연구개발과제의 선정, 우선순위 결정, 처분 등에 필요한 실무지식을 함양하고, 실무에서 발생가능한 어려움이나 장애요소 등에 대한 해법을 제공함.

Module 5

Financial Modeling

- 오픈이노베이션 추진을 위한 경제적 타당성과 오픈 이노베이션 조건 설계, 협상뿐만 아니라 투자유치 등을 위한 가치평가 등을 위해 필요한 Spread Sheet 모델링에 대한 이론과 지식, 이해를 함양하고자 함

Module 6

Special Case Study / 사례 연구

- 기술 기반 글로벌 사업화 추진을 위한 사례연구를 통한 기술 기반 글로벌 사업에 필요한 총괄적인 이해와 관련 실무지식을 함양하고자 함



Module 7

Regulatory Affairs

- 허가심사제도에 대한 이해 및 세계적으로 통용되는 ICH 및 PIC/s 등에서 운영하고 있는 허가 전략에 대한 노하우를 함양하는 과정
- 본 모듈은 기술혁신을 통한 글로벌 시장개척을 위해 필수적인 글로벌 임상개발 및 인허가 관련 국가별 동향, 업무프로세스 및 Documentation, Appeal 등에 필요한 실무지식, 스킬과 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함.

Module 8

약가등재/관리제도 (Market Access system & decision Making)

- 본 모듈은 정부의 보건료에서의 역할과 건강보험제도의 특성 및 우리나라 약제 사용실태, 신약 및 개량 신약 등에 대한 보험 등재 기준과 사후관리기전 등 보험약가 시스템뿐만 아니라 앞으로 예상되는 정부의 약제비 관리정책 방향성 소개를 통해 신약 개발 및 보험 등재 시 필요한 정보습득 및 신약 개발전략 수립을 함양하는 과정

Module 9

Pricing & Reimbursement

- 국내외 약가정책과 약가제도 관련 주요 이슈, 동향 및 제도에 대한 이해와 신약 또는 신제품 발매와 관련한 약가전략 최적화를 위한 개념 및 실무지식 함양을 통해 마켓진입 전략을 수립할 수 있는 기회를 제공함
- 본 모듈은 사업개발담당 임직원들이 필수적으로 인지해야 하는 Value Management Model, Valuation Method, Valuation System, Translation Value into Decision, Budget Allocation 등 각종 기법에 대해 함양하는 과정

Module 10

Health Economics/Pharmacoeconomics

- 신약등재 신청 시에 필요한 경제성평가 보고서 작성을 위한 실무지식과 국내외 경제성평가 및 가격과 관련된 제도 및 이슈에 대한 비교분석을 통해 종합적인 통찰력을 함양하는 과정
- 또한 경제성평가 모델을 이용한 신약의 가치기반 평가 개념 및 활용방법, 각국의 약가산정 방법 및 신약등재방법에 대한 실무 지식 및 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함



3) 교육과정별 강의계획

구분	기본과정	고급과정	전문가과정
일정	2018. 9. 18(화)~9. 20(목)	2018. 10. 16(화)~10. 18(목)	2018. 11. 13(화)~11. 15(목)
기간	3일간 24시간	3일간 24시간	3일간 24시간
등록	2018. 8. 21(화)~9. 14(금)	2018. 9. 21(금)~10. 12(금)	2018. 10. 22(월)~11. 9(금)
수강료	300,000원~400,000원	400,000원~500,000원	400,000원~500,000원
장 소	스카이뷰 섬유센터 17층 대회의실	건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장	건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장
강사	글로벌 기술사업화 아카데미 전임강사		
주최	한국신약개발연구조합		
주관	한국신약개발연구조합 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group)		
담당	한국신약개발연구조합 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group) 사무국 연구개발진흥실 이태엽 주임 (Tel. 02-525-3108, canstop000@kdra.or.kr)		
책임	한국신약개발연구조합 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group) 교육연수분과		



II. 글로벌 기술사업화 아카데미 2018 교육과정 전체 프로그램

1. 교육연수 프로그램

1) 기본과정 (2018. 9. 18(화)~20(목) / 스카이뷰 섬유센터 17층 대회의실)

일차	시간	프로그램 (강의 주제)	비고 (전문 강사)
1일차 (9. 18)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-09:05	개회/인사말	K-BD Group 이재현 연구회장
	09:05-11:00	Module 1. 제약 · 바이오산업 소개 및 동향	제약산업전략연구원 정윤택 대표
	11:00-12:00	Module 2. Commercialization & Global Marketing Strategy	큐라티스 조관구 대표
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	Module 2. Commercialization & Global Marketing Strategy	큐라티스 조관구 대표
	14:00-16:00	Module 3. 라이선싱 개론(BD & Licensing Operations)	덕성여자대학교 주재만 교수
	16:00-18:00	Module 4. 인라이선스 (Introduction of In-licensing)	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
2일차 (9. 19)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-11:00	Module 5. 아웃라이선스 (Introduction of Out-licensing)	파마페닉스 노시철 대표
	11:00-12:00	Module 6. 기술패키징 (Documentation for Out-licensing)	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	Module 6. 기술패키징 (Documentation for Out-licensing)	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	14:00-16:00	Module 7. 계약(Legal Issues in Licensing & BD)	한국과학기술연구원 최치호 단장
	16:00-18:00	Module 8. 협상, Contracting & Agreements, 사후관리	리앤목특허법인 노지준 미국변호사
3일차 (9. 20)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-11:00	Module 9. Alliance Management	덕성여자대학교 주재만 교수
	11:00-12:00	Module 10. 사업화 모델 (Business Model)	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	Module 10. 사업화 모델 (Business Model)	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	15:00-17:30	Module 11. 워크샵 : Excel Modeling	큐라티스 조관구 대표
	17:30-18:00	수료식 및 폐회	교육이수자 수료증 수여 (2일 이상 교육이수자)

2) 고급과정 (2018. 10. 16(화)~18(목) / 건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장)

일차	시간	프로그램 (강의 주제)	비고 (전문 강사)
1일차 (10. 16)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-09:05	개회/인사말	K-BD Group 이재현 연구회장
	09:05-11:00	Module 1. Open Innovation	르호봇 최강모 본부장
	11:00-12:00	Module 2. Technology Marketing & Commercialization	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	Module 2. Technology Marketing & Commercialization	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	14:00-16:00	Module 3. Financial Concept (Financial Aspects of BD & Licensing)	큐라티스 조관구 대표
	16:00-18:00	Module 4. Financial Forecasting	성균관대학교 이상원 교수
2일차 (10. 17)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-12:00	Module 5. Valuation	덕성여자대학교 주재만 교수
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	Module 6. Term Sheet(Term Structuring)	큐라티스 조관구 대표
	15:00-18:00	Module 7. Financial Modeling	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
3일차 (10. 18)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-12:00	Module 8. 협상, Contracting & Agreements, 사후관리	리앤목특허법인 노지준 미국변호사
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	Module 9. Due Diligence	큐라티스 조관구 대표
	15:00-17:30	Module 10. Spreadsheet Modeling	큐라티스 조관구 대표
	17:30-18:00	수료식 및 폐회	교육이수자 수료증 수여 (2일 이상 교육이수자)

3) 전문가과정 (2018. 11. 13(화)~15(목) / 건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장)

일차	시간	프로그램 (강의 주제)	비고 (전문 강사)
1일차 (11. 13)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-09:05	개회/인사말	K-BD Group 이재현 연구회장
	09:05-11:00	Module 1. Innovation Management	CSD Consulting 신동일 대표
	11:00-12:00	Module 2. Pharma IP Licensing	정진국제특허법률사무소 김순웅 대표변리사
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	Module 2. Pharma IP Licensing	정진국제특허법률사무소 김순웅 대표변리사
	14:00-16:00	Module 3. IP Management	정진국제특허법률사무소 김순웅 대표변리사
	16:00-18:00	Module 4. R&D Portfolio Management	르호봇 최강모 본부장
2일차 (11. 14)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-12:00	Module 5. Financial Modeling	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-16:00	Module 6. Special Case Study / 사례 연구	큐어세라퓨틱스 김태호 대표
	16:00-18:00	Module 7. Regulatory Affairs	아주대학교 박귀례 특임교수
3일차 (11. 15)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-11:00	Module 8. 약가등재/관리제도 (Market Access system & decision Making)	건강보험심사평가원 김보연 상근평가위원
	11:00-12:00	Module 9. Pricing & Reimbursement	동국대학교 권경희 교수
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:30	Module 9. Pricing & Reimbursement	동국대학교 권경희 교수
	14:30-17:00	Module 10. Health Economics/Pharmacoeconomics	중앙대학교 서동철 교수
	17:00-17:30	수료식 및 폐회	교육이수자 수료증 수여 (2일 이상 교육이수자)

2. 교육대상

- 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업기업 사업전략 업무 담당자
- 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업기업 라이선싱 업무 종사자
- 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업기업 사업개발 담당자
- 대학, 출연연구기관 및 기술거래기관 등의 기술거래 담당 실무자
- 라이선싱, 공동연구 등의 계약업무 담당자
- 연구 및 개발기획 담당자 또는 프로젝트 매니저
- 연구개발, 기술투자 등의 재무회계 담당자
- 산학협력, 전략제휴 등의 오픈이노베이션 업무 담당자
- 자기개발 및 네트워크 구축을 희망하고 있는 업계 종사자 등



III. 글로벌 기술사업화 아카데미 (고급과정) 2018 수강 신청 안내

1. 교육일시

- ① 1일차 : 2018. 10. 16(화) 08:30-18:00
- ② 2일차 : 2018. 10. 17(수) 08:30-18:00
- ③ 3일차 : 2018. 10. 18(목) 08:30-18:00

2. 장 소

건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장 (약도 별첨)

3. 주 최

한국신약개발연구조합

4. 주 관

한국신약개발연구조합 K-BD Group (제약·바이오 사업개발연구회)

5. 교육프로그램 및 교육과정 소개

본 안내문 참조

6. 참석대상

- 제약·바이오기업, 벤처, 스타트업 : 사업전략, 라이선싱, 사업개발, 연구/개발기획, 재무회계 담당자
계약, 공동연구, 산학협력/전략적제휴 등 오픈이노베이션 담당자
- 대학, 출연연구기관 : 산학협력단 담당자, 기술사업화 담당 실무자, 프로젝트 매니저
계약, 공동연구, 산학협력/전략적제휴 등 오픈이노베이션 담당자
- 기타(컨설팅기관, 로펌 등) : 자기개발 및 네트워크 구축을 희망하는 업계 종사자 등



7. 수강신청 기한 및 신청방법

- ① 신청 접수기간 : 2018. 9. 21(금)~10. 12(금)
※ 80명 선착순 마감
- ② 신청방법 : 별첨 교육 참가신청서 작성 후 이메일 전송, 참가비 납부
※ 한국신약개발연구조합 연구개발진흥실 이태엽 주임 canstop000@kdra.or.kr

8. 수강료 납부 안내

① 수강료

구 분	등록비
KDRA회원사, K-BD Group 회원사, 대학, 출연연구기관, 정부기관	400,000원
비회원사(기업, 로펌, 컨설팅기관, CROs 등), 관련단체, 개인 등	500,000원

※ 80명 선착순 마감

※ 글로벌 기술사업화 아카데미 수강료는 교육관련 직접경비와 교육개발비로 전액 재투자 됩니다.

② 수강료 입금 계좌

- 은행명 : 국민은행
- 계좌번호 : 373737-04-010642
- 예금주 : 한국신약개발연구조합

9. 조기 수강신청 협조 요청 사항

교육과정 진행 효과성 제고를 위해 교육 참석 인원을 매 과정별로 제한하고 있음에 따라 선착순 신청 접수를 마감 하오니 동 교육과정에 참가를 희망하시는 관계자께서는 가급적 조기 신청하여 주실 것을 당부드립니다.

10. 기 타

- ① 교재 제공 / 교육기간 중 중식 제공
- ② 수료자에게는 한국신약개발연구조합 이사장 명의의 수료증 수여
- ③ 수강료 영수증 발급 : 전자계산서 발급 (입금확인 후 수강신청서상 담당자 이메일로 전송)
- ④ 수강등록은 수강신청서 접수이외에 참가비 납부가 이루어졌을 경우에만 인정되오니
이점 유념하여 주시기 바랍니다.

11. 문의

한국신약개발연구조합, 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group)사무국
연구개발진흥실 이태엽 주임 Tel. 02-525-3108





K-BD Group (제약 · 바이오 사업개발연구회)

글로벌 기술사업화 아카데미2018 고급과정

제약 · 바이오산업 글로벌 라이선싱, 사업개발, 오픈이노베이션 전문가 양성을 위한 실무교육
(2018. 10. 16(화)~10. 18(목), 건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장)

수강신청서

글로벌 기술사업화 아카데미(고급과정) 2018 수강을 희망하시는 산·학·연·벤처·스타트업 관계자께서는
본 참가신청서를 작성하신 후 2018년 10월 12일(금)까지 이메일 (canstop000@kdra.or.kr)로 전송 바랍니다.

참가자 현황

구분 (해당란에○표)	기 업	회원사		대 학		출연(연)		기 타	
		비회원사							
기업(기관)명									
주 소	()								
부서명	직 위	성 명	Tel.		H.P		E-mail		

담당자 (계산서 발급 관련)

성 명	Tel.	H.P	E-mail	계산서 발급 요청	
				청구용 (입금 전 발행)	영수용 (입금 후 발행)
				()	()

※ 계산서 발급을 원하실 경우 사업자등록증도 함께 송부해 주시기 바랍니다. (담당자 E-mail로 전자계산서 발송 예정)
※ 참가비 입금시 원활한 확인을 위해 [기업명 & 참가자명]으로 입금해 주시기 바랍니다.

문의처

한국신약개발연구조합 연구개발진흥실 이태엽 주임 (Tel. 02-525-3108, E-mail. canstop000@kdra.or.kr)

2018년 월 일

건국대학교 새천년관 지하 2층 우곡국제회의장 T. 02-455-1896~7

주소: 서울시 광진구 화양동1 건국대학교 새천년관 B2 (Tel. 02-455-1896~7)

 버스 이용시

- 건대역 : 240, 721, 2222, 2223, 2224
- 건국대학교병원(청담대교 방향) : 240, 721, 2222, 3220, 4212
- 건국대학교앞 : 2223, 2224, 3220
- 건대앞 : 302, 3216

 지하철 이용시

- 2호선: 건대입구역 2번 출구
□ 7호선: 건대입구역 4번 출구 / 어린이대공원역 3번 출구

 자가용 이용시

네비게이션 목적지에 “**건국대학교 새천년관**”를 입력하시고 찾아오시면 됩니다.

※종일 주차권 : 5,000원

