

# دورة تطوير الأعمال والترخيص في قطاع علوم الحيا

23 – 27 أغسطس 2027

مدريد

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

# دورة تطوير الأعمال والترخيص في قطاع علوم الحياة

**المرجع:** 237993_1844 **التاريخ:** 23 – 27 أغسطس 2027 **المكان:** مدريد **الرسوم:** Euro 5700

## نظرة عامة

دورة تطوير الأعمال والترخيص في قطاع علوم الحياة هي دورة متقدمة تمتد أسبوع للمسؤولين عن الشراكات والترخيص والتحالفات، ويعود المشاركون بمحفظة شراكات وصفقات علوم الحياة. تربط الدورة استراتيجية المجال العلاجي بالعناية الواجبة العلمية والتجارية وترخيص الملكية الفكرية وصافي القيمة الحالية المعدل بالمخاطر وخطة حوكمة التحالف. تحول الحالات العملية الأدلة المتفرقة إلى قرارات قابلة للمراجعة. تقدم أجايل للتدريب دورة في تطوير الأعمال في علوم الحياة.

## الفئة المستهدفة

- الوظائف المسؤولة عن استكشاف أصول التقنية الحيوية أو الأدوية وتأهيلها
- الفرق المسؤولة عن الترخيص والشراكات وتطوير الصفقات
- الوظائف المسؤولة عن حوكمة التحالفات والأداء بعد إبرام الصفقة
- الفرق التجارية المسؤولة عن تقييم المجالات العلاجية والأسواق
- فرق الابتكار ونقل التقنية المسؤولة عن تسويق الملكية الفكرية

تفترض الدورة أن المشاركين يقيمون فرصا تجارية أو شراكات في عملهم، ولا تشمل المشورة القانونية أو الحكم السريري أو الملفات التنظيمية أو التوصيات الاستثمارية.

## الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تنتقل فيها الأصول العلمية عبر قرارات الشراكات والترخيص والتسويق.

- تطوير الأعمال في التقنية الحيوية والصناعات الدوائية
- تسويق التقنيات الطبية ووسائل التشخيص
- المؤسسات البحثية ووظائف نقل التقنية
- الترخيص وإدارة التحالفات والاستراتيجية المؤسسية
- تحليل استثمارات الرعاية الصحية ووظائف الابتكار

AGILE LEADERS
Training Center

## أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل أولويات المجالات العلاجية وخيارات الشراكات.
- بناء خطط للعناية الواجبة العلمية والتجارية والملكية الفكرية.
- استخدام التقييم المعدل بالمخاطر وأدلة الصفقات المقارنة.
- تقييم اقتصاديات الترخيص وهياكل الصفقات.
- تطبيق أساليب التفاوض على مواقف ورقة الشروط.
- بناء خطط حوكمة التحالف والانتقال.

## جدول الدورة

### اليوم 1: صياغة استراتيجية الشراكة

- مصفوفة جاذبية المجال العلاجي والملاءمة الاستراتيجية
- خريطة مرحلة تطوير الأصل وأدلته
- فرضية الشراكة وبطاقة تقييم الفرص
- شبكة مقارنة مشهد الشركاء وقدراتهم
- شجرة قرار مسارات الترخيص للداخل والترخيص للخارج والتعاون

### اليوم 2: هيكلة العناية الواجبة

- إطار مراجعة الأدلة العلمية ومخاطر التطوير
- سجل افتراضات الفرصة التجارية وسوق المرضى
- قائمة فحص تسلسل ملكية الملكية الفكرية وحرية التشغيل
- مراجعة قدرات الشريك وتعارضاته وسمعته
- خطة عمل العناية الواجبة متعددة الوظائف وسجل مؤشرات الخطر

AGILE LEADERS
Training Center

## اليوم 3: تقييم أصل علوم الحياة

- ورقة افتراضات تكلفة التطوير وتوقيته واحتمال نجاحه
- نموذج صافي القيمة الحالية المعدل بالمخاطر
- منهج اختيار صفقات الترخيص المقارنة
- جدول سيناريوهات الدفعات المرحلية والإتاوات والحصرية
- مذكرة نطاق التقييم وتحليل الحساسية والأدلة

## اليوم 4: تصميم الصفقة والتفاوض عليها

- هيكل نطاق الترخيص والإقليم ومجال الاستخدام والترخيص من الباطن
- خريطة الدفعات المقدمة والمرحلية والإتاوات وتقاسم التكاليف
- مصفوفة تفويض التفاوض وتبادل التنازلات
- موقف ورقة الشروط وقائمة فحص حقوق القرار
- مخطط حوكمة التحالف والتصعيد والانتقال

## اليوم 5: تطبيق قرارات الشراكة

- تمرين مقترح: فحص أصل تقنية حيوية مقابل فرضية الشراكة
- تمرين مقترح: فرز مؤشرات الخطر العلمية والتجارية والملكية الفكرية
- تمرين مقترح: الدفاع عن نطاق تقييم في سيناريوهات تطوير بديلة
- تمرين مقترح: التفاوض على موقف في ورقة شروط الترخيص
- المهمة الختامية: عرض محفظة شراكات وصفقات علوم الحياة

## التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لربط أدلة علوم الحياة بافتراضات التقييم وشروط الترخيص وقرارات التحالف.

- نشاط مقترح: مقارنة أصل دوائي وأصل تشخيصي ببطاقة الملاءمة الاستراتيجية.
- نشاط مقترح: تحويل نتائج العناية الواجبة إلى سجل مخاطر وتعديل تقييم وبوابة قرار.
- نشاط مقترح: اختبار بدائل الدفعات المرحلية والإتاوات مقابل القيمة المعدلة بالمخاطر.
- نشاط مقترح: مواءمة مواقف التفاوض مع مسؤوليات الحوكمة والانتقال.

AGILE LEADERS
Training Center

## الأسئلة الشائعة

### لمن يناسب تدريب تطوير الأعمال في علوم الحياة وماذا يفترض؟

يناسب تدريب تطوير الأعمال في علوم الحياة المسؤولين عن تقييم الأصول أو الشركاء أو فرص الترخيص أو التحالفات. ويفترض خبرة في التقييم التجاري، ولا يقدم مشورة قانونية أو سريرية أو تنظيمية أو استثمارية.

### كيف يختلف تدريب الترخيص في علوم الحياة عن تدريب المبيعات العام؟

يركز تدريب الترخيص في علوم الحياة على الأصول العلمية ومخاطر التطوير والملكية الفكرية والتقييم وشروط الصفقات وحوكمة التحالفات، بينما يركز تدريب المبيعات العام على العملاء المحتملين والمحادثات التجارية ومسار البيع والإغلاق.

### كيف تستخدم القيمة المعدلة بالمخاطر في قرارات ترخيص الأدوية الحيوية؟

تجمع القيمة المعدلة بالمخاطر بين التدفقات النقدية المتوقعة وتوقيت التطوير وتكاليفه واحتمالات النجاح الفني والافتراضات التجارية. وتستخدم الفرق نطاقا مدعوما بالأدلة وتحليل الحساسية بدلا من اعتماد ناتج واحد كسعر ثابت.

### ما الذي يدخل في العناية الواجبة لترخيص علوم الحياة؟

تجمع العناية الواجبة لترخيص علوم الحياة الأدلة العلمية وخطط التطوير وافتراضات السوق ووضع الملكية الفكرية وقدرات الشريك والواجبات التعاقدية والمدخلات المالية والمخاطر غير المحسومة ضمن مراجعة محكومة.

### كيف تتبع حوكمة التحالف صفقة الترخيص؟

تحدد حوكمة التحالف حقوق القرار واللجان وتدفق المعلومات ومقاييس الأداء وتصعيد المشكلات وضبط التغيير ومسؤوليات الانتقال حتى يدير الطرفان التنفيذ ويراجعا الافتراضات.

## الخاتمة

يعود المشاركون بمحفظة شراكات وصفقات علوم الحياة. تربط المحفظة فرضية الشراكة بفحص الأصول وخطة العناية الواجبة ونطاق التقييم وتفويض التفاوض وموقف ورقة الشروط وخطة حوكمة التحالف. تحول المحفظة التحليل التجاري المتفرق إلى مسار قرار قابل للتتبع لمراجعة فرص التقنية الحيوية والأدوية والتشخيص.