

## ISCRIZIONE Seminario n. 24 06 2020 - 25 e 27 Giugno 2024 - Online

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo [pharmaacademy.solutions.iqvia.com](http://pharmaacademy.solutions.iqvia.com) oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo [pharmaacademy@iqvia.com](mailto:pharmaacademy@iqvia.com) o via fax al numero +3902303509053):

QUALIFICA	SOCIETA'	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	
<b>&gt; Dati per l'emissione fattura</b>		
RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistiche, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

Rilascia il proprio consenso  Non rilascia il proprio consenso

DATA \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo [privacy.italy@iqvia.com](mailto:privacy.italy@iqvia.com). Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

### L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA AL PIÙ TARDI 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO!

(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare  
l'eventuale disponibilità di posti residua)

#### > Sede - Online

#### > Quota di iscrizione per singolo partecipante (Barrare la casella di interesse)

- Quota per la partecipazione al seminario  
€ 850,00 + IVA 22% a persona
- Quota in caso di fatturazione intestata alla  
Pubblica Amministrazione € 450,00 (senza  
applicazione IVA)
- Studenti e dottorandi (senza impiego)  
€ 450,00 + IVA 22%

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale  
didattico in formato elettronico.

#### Per informazioni:

Email: [pharmaacademy@mail.iqvia.com](mailto:pharmaacademy@mail.iqvia.com)

> **Modalità di pagamento** Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. La fattura verrà emessa solo al termine dell'evento in oggetto.

> **Modalità di disdetta** È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni\* dalla data del corso con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni\* prima della data del corso, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. \* 1 giorno sono da intendersi di calendario.

> **Annullamento o rinvio del corso** IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.

#### Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web: [pharmaacademy.solutions.iqvia.com](http://pharmaacademy.solutions.iqvia.com)



25 e 27 Giugno 2024 - Online

# Il Business Healthcare in Cina

## Argomenti

- Il mercato healthcare cinese: scenari e opportunità per i farmaci e i Dispositivi Medici italiani
- Entrare nel mercato healthcare cinese: come?
- Negoziare un contratto con un'azienda cinese: quali differenze con la prassi occidentale?
- L'apertura di una società in Cina: come e dove?

## Relatori

**Avv. Andrea Sorgato**

Associate

Zunarelli Studio Legale Associato

Sede di Shanghai

## Il Business Healthcare in Cina

### A chi è rivolto?

Il seminario si rivolge a tutti gli operatori delle aziende del settore Healthcare che, a vario titolo, hanno relazioni con il mercato cinese, tra cui:

- Business Development
- Marketing
- Market Access
- Legal and General Affairs

Nonché a tutti i dirigenti e manager delle aziende del settore Healthcare che hanno necessità di condurre negoziazioni con operatori commerciali cinesi, e ai legali liberi professionisti.

### Obiettivo del Seminario

Il seminario mira a fornire ai partecipanti quel know-how che è necessario agli operatori economici stranieri per interfacciarsi efficacemente con le controparti cinesi o con i soci cinesi delle società a partecipazione sino-straniera nel mercato Healthcare cinese. Il corso verrà introdotto da un'analisi del mercato Healthcare cinese, dei suoi scenari e delle opportunità per le aziende italiane.

Verranno poi analizzate le barriere all'ingresso e le principali regole del gioco che disciplinano la presenza delle aziende straniere nel mercato sanitario cinese.

Il cuore del seminario sarà poi rappresentato dall'analisi dettagliata degli strumenti contrattuali e societari che consentono agli operatori economici stranieri di stringere relazioni negoziali e commerciali con le realtà cinesi, evidenziando i principali *sensitive*

*topic* che, in base alla prassi e all'esperienza negoziale tipici del mercato cinese, sono cruciali nella gestione delle relazioni di business con gli operatori cinesi e allo stesso tempo fondamentali per un'adeguata tutela degli interessi delle aziende straniere.

### Discussione

Verrà dato ampio spazio alla discussione per permettere ai partecipanti di chiarire i propri dubbi o approfondire argomenti specifici, confrontandosi direttamente con i relatori.

### Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA, eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

### Foro competente

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.

### Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web [pharmaacademy.solutions.iqviam.com](http://pharmaacademy.solutions.iqviam.com)

## Programma

### MODULO 1 – 25 GIUGNO 2024

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

#### Entrare nel mercato Healthcare cinese: perché?

- Il mercato Healthcare cinese: scenari e opportunità per i farmaci e i Dispositivi Medici italiani
- Il market-access: le barriere all'ingresso
- I meccanismi di formazione del prezzo
- L'acquirente: pazienti e centrali di Public Procurement

11.00 *Break*

11.15

#### Entrare nel mercato Healthcare cinese: come?

##### Il contratto con un'azienda cinese

- Modelli possibili di partnership contrattuali
- Il trasferimento di tecnologia: a cosa fare attenzione
- La registrazione dei prodotti: quali alternative nella disciplina del contratto
- Riflessi del contratto sulla titolarità dell'AIC o del certificato di registrazione
- La delocalizzazione della produzione in Cina: quali vantaggi e quali rischi

12.45 **Discussione**

13.00 *Chiusura del Modulo 1*

### MODULO 2 – 27 GIUGNO 2024

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

#### Negoziare un contratto con un'azienda cinese

- L'approccio "cinese" al contratto: quali differenze con la prassi occidentale?
- Le trattative
- Le garanzie
- I pagamenti: la "prassi cinese"
- La termination: inadempimento e recesso volontario
- Scelta della legge applicabile: quale ordinamento?
- La clausola arbitrale
- La Camera Arbitrale: come scegliere?
- Coniugare business e tutela dei diritti: è possibile anche in Cina?

11.00 *Break*

11.15

#### L'apertura di una società in Cina: come e dove?

- La società di diritto cinese: cenni introduttivi
- Quando è opportuno nel settore Healthcare avere in Cina una propria società
- Pros & Cons della società di diritto cinese
- Le partnership sino-straniere: le Joint-Ventures nel settore Healthcare
- Le Free Trade Zones: il settore Healthcare nelle FTZ di Shanghai e Hainan

12.45 **Discussione**

13.00 *Chiusura del seminario*

**Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.**