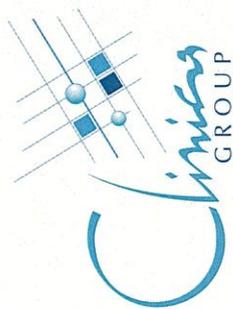


Premier prestataire de service pour les sociétés pharmaceutiques

Formations métiers
Formations spécifiques
Formations à la carte



Adresse postale : Cité Les Dunes,
Domaine Propriétaire n°389 / Lotissement n°4
Chéraga, 16002, Alger.

Téléphone : +213 23 226 607 / +213 982 401 30

Mail : formation@clinicagroup.com

Site web : www.clinicagroup.com

 <https://www.linkedin.com/company/clinicagroup>

 <https://fr-r.facebook.com/clinicagroup/>

LES FORMATIONS



16
YEARS
2007-2023

Premier prestataire de service pour les sociétés pharmaceutiques.
Leader dans le domaine pharmaceutique, nous accompagnons nos partenaires pour la réalisation de leurs objectifs stratégiques, dans l'amélioration continue, l'innovation et la formation.

Nous mettons à votre disposition notre expertise en vous proposant des formations adaptées à vos besoins, et vous permettre de:

- Développer les connaissances de toute personne impliquée dans la conduite des projets au sein de votre entreprise
- Elargir la vision de la recherche clinique ou faire le premier pas dans ce domaine
- Mieux comprendre les nouvelles exigences et la réglementation locales et internationales

.... Et bien plus encore

FORMATIONS METIERS

- Attaché de recherche clinique « CRA »
- Assistante de recherche clinique « CTA »
- Project manager « PM »
- Délégué/déléguée de l'information médicale
- Medical scientist lead « MSL »
- Product manager/ Marketing manager
- Educateur thérapeutique
- Pharmacien directeur technique
- Chargé de pharmacovigilance

FORMATIONS SPECIFIQUES

- Introduction à la Pharmacovigilance
- Pharmacovigilance : Déclaration spontanée et réclamation produit
- Méthodologie de la recherche Biomédicale
- Lecture critique d'un article scientifique
- Recherche bibliographique
- Initiation et gestion de données et analyse avec le logiciel dédié (Epi-Info....)
- Rédaction d'articles scientifiques

FORMATIONS A LA CARTE

- Norme ISO 13485
- Regulatory compliance
- Homologation des dispositifs médicaux
- Bonnes pratiques cliniques « BPC »
- Bonnes pratiques de fabrication « BPF »
- Règlementation de protection des données personnelles « RGPD »
- Audits et préparation d'audits
- Introduction à la pharmaco-économie
- Identifier et développer son leadership
- Traitement des objections et négociations
- Market access : Concept, plan stratégique, impact
- Pricing & reimbursement strategy

