

***EI*** INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS

***y su experiencia en la formación  
médica continuada***

***EduSFarm, 28 de Junio de 2006***

***Mesa redonda: Postgrado no universitario y Formación Continuada***

***Dr. Juanjo Cabanillas  
Customer Manager***

## *Punto de partida...*

---

**¿Qué es la formación continuada?**

*Toda actividad formativa orientada a mantener/mejorar los conocimientos, habilidades y/o actitudes del médico o farmacéutico, una vez éste ha obtenido el título básico de especialidad y que no suponga una nueva titulación*

# *Misión*

---

*Gestionar y transferir conocimiento y metodologías que promuevan la mejora de la práctica clínica asistencial y el desarrollo de los profesionales sanitarios, mejorando así la calidad de la asistencia recibida por los ciudadanos.*

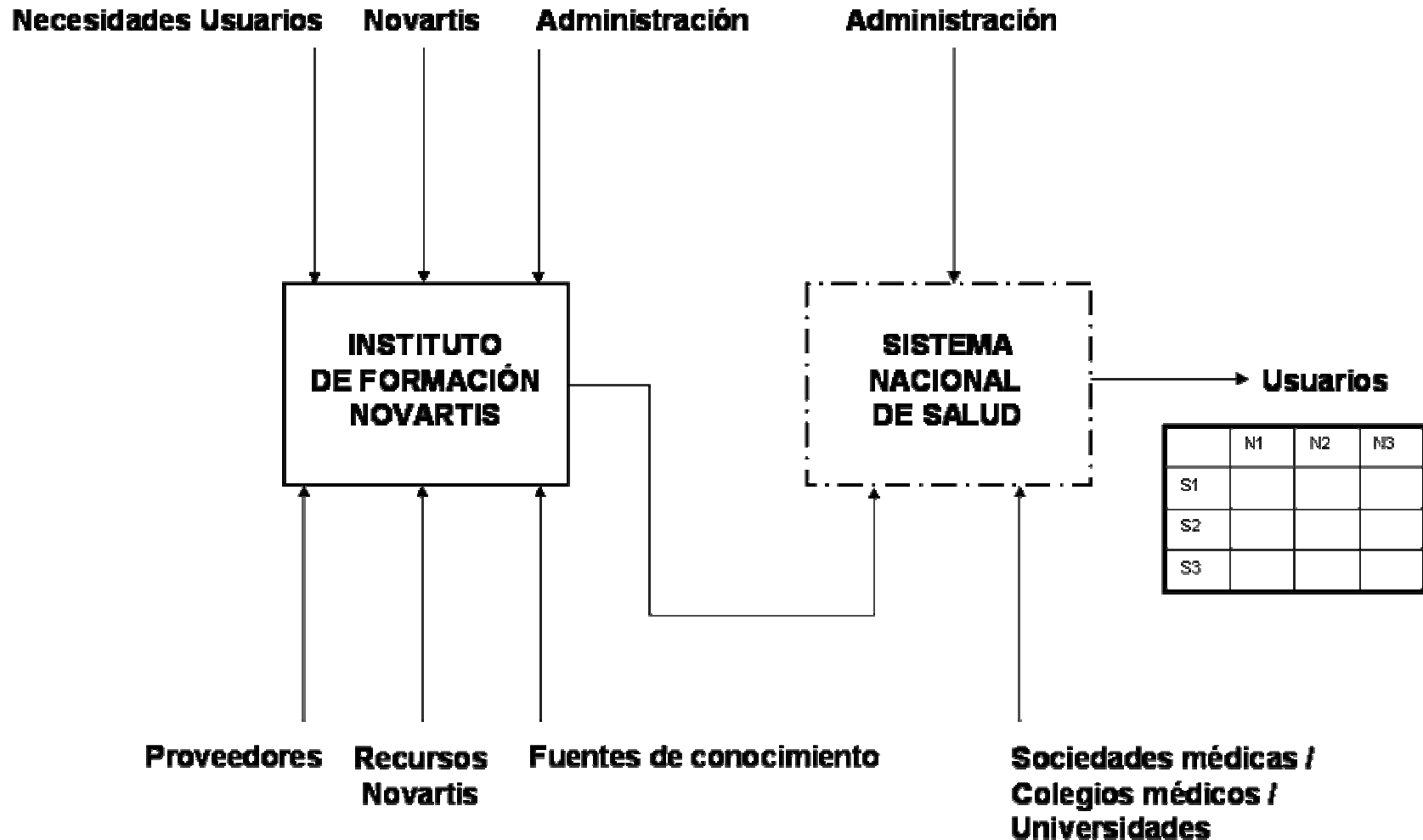
# *Visión*

---

*El Instituto como ente reconocido en la creación de formación continuada, impulsando acciones:*

- Innovadoras.*
- Cualitativamente diferenciales.*
- Útiles y aplicables.*

# Ubicación en el entorno



# *Valor añadido del IFN para los grupos de interés*

---

## **❖ *En cuanto a Profesionales Sanitarios***

- Formación en habilidades clínicas
- Formación en habilidades de desarrollo profesional
- Formación en habilidades de gestión
- Formación o apoyo curricular

## **❖ *En cuanto a usuarios:***

- Mejor práctica clínica

## **❖ *En cuanto a la Administración Pública***

- Contribuir a la formación continuada

## **❖ *En cuanto a Novartis***

- Posicionamiento y liderazgo de la FMC

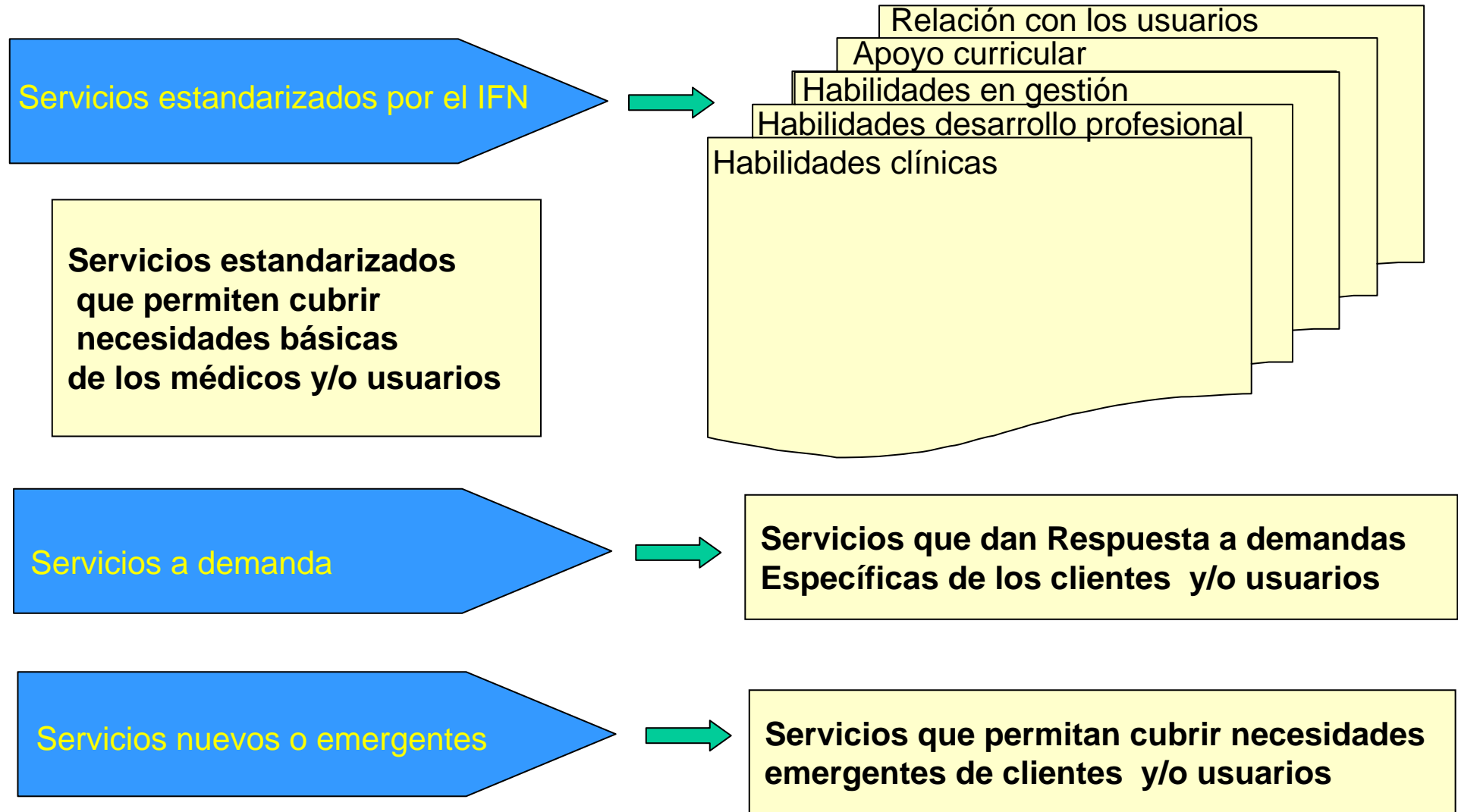
# *Diseño servicios del IFN*

*(que aporten valor añadido necesario para cumplir la Misión)*

---

- 1. Imagen del IFN ligada a productos de calidad, apostando por una oferta de servicios gestionables en la fase inicial del proyecto.**
- 2. Tipología de servicios:**
  - *Servicios presenciales, off line y on line.*
- 3. Cartera de Servicios:**
  - **Servicios ofertados por el IFN:**
    - *Formación en habilidades clínica*
    - *Formación de habilidades de desarrollo profesional*
    - *Formación de habilidades en gestión*
    - *Formación de apoyo curricular*
    - *Formación en la relación con lo usuarios*
  - **Servicios a demanda**
  - **Servicios nuevos a ofertar o emergentes.**

# Cartera de servicios del IFN

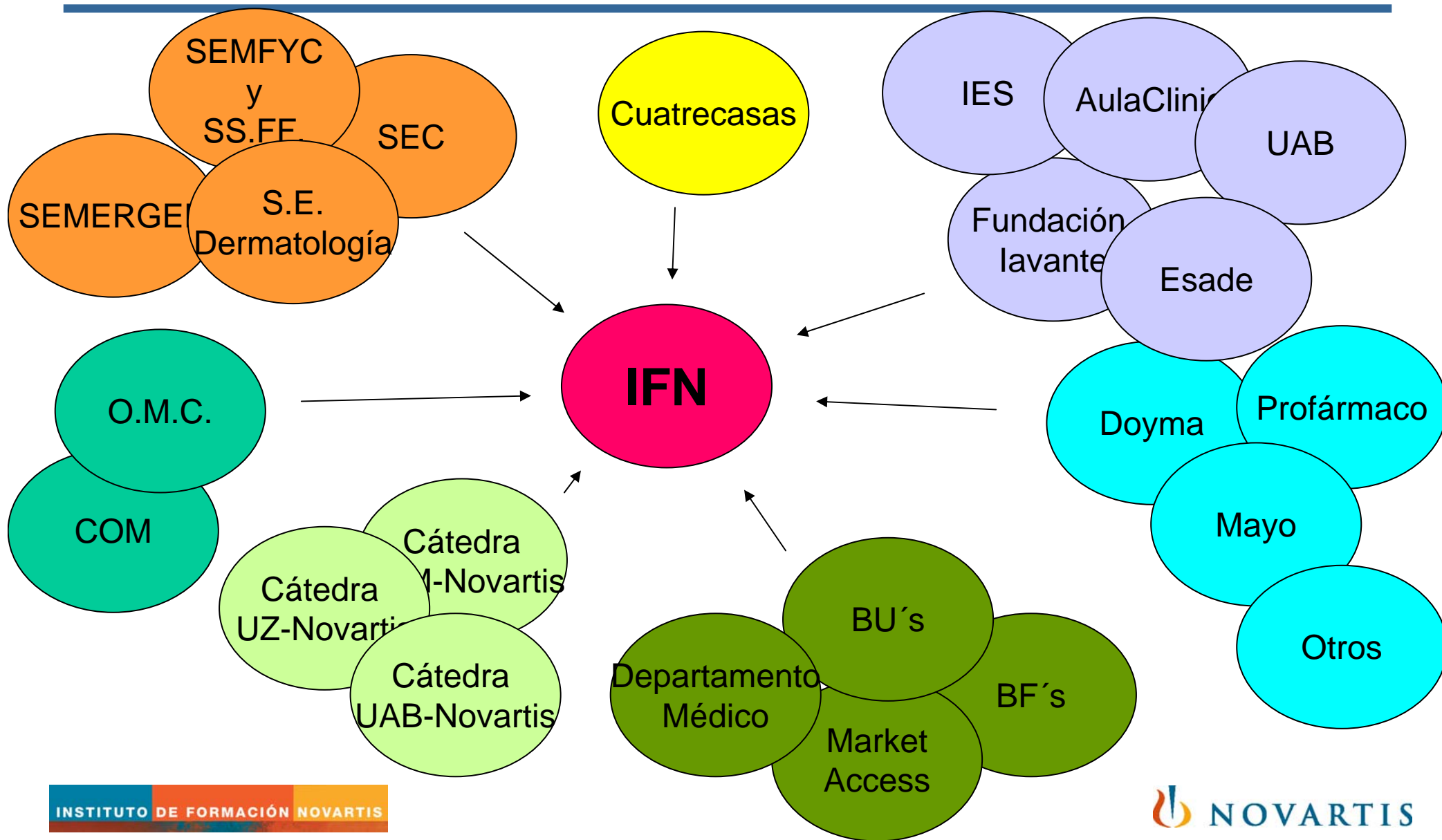




# Identificación de actividades a realizar

ACTIVIDADES
Planificar actuación
Desarrollar Alianzas con Partners (con proveedores y clientes internos)
Diseñar de servicios propios: <ul style="list-style-type: none"><li>- Detectar necesidades</li><li>- Analizar ofertas</li><li>- Definir servicios</li><li>- Desarrollar servicios (generando conocimiento)</li><li>- Gestionar Acreditación</li><li>- Lanzar servicios</li></ul>
Desarrollar servicios con Partners
Identificar servicios ofertados por terceros
Patrocinio / Mecenazgo / Colaboraciones / Editar libros / etc.
Publicitar / Promocionar (campañas de imagen, campaña previa a los acontecimientos, campañas posteriores)
Ofertar servicios (a través de la Red de Ventas interna- Delegados)
Prestar servicios (Logística, etc.)
Evaluar resultados
Redirigir

# Alianzas del IFN



# Instituto de Formación Novartis

## Jornadas de Actualización semfyc-IFN

**semFYC**  
De la evidencia a la práctica clínica

**NOVARTIS**  
De la evidencia a la práctica clínica

Secretaría técnica:  
semFYC congresos  
C/ del Pl. 11, 2ª PL. Of. 13 • 08002 Barcelona  
Tel. 93 317 71 29 • Fax 93 318 69 02  
e-mail: actualizacion@semfyc.es

**Madrid'o6**

**Programa final**

**Jornadas de Actualización semFYC- IFN**

**Madrid, 9 y 10 de marzo de 2006**

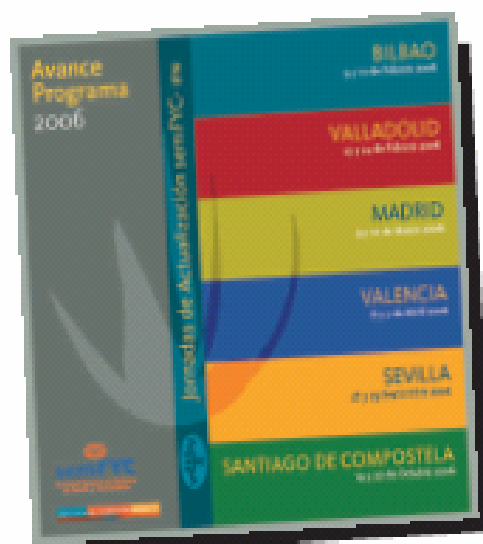
Palacio Municipal de Congresos  
Campo de las Naciones

**semFYC**  
De la evidencia a la práctica clínica

**INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS**

# Instituto de Formación Novartis

## Habilidades Clínicas en AP



**Bilbao** Sede Palacio Buzkaiduna 9 y 10 de febrero de 2006

**Programa**

9 de febrero - jueves	10 de febrero - viernes
Mesa inaugural	10 talleres de 4 horas
5 encuentros en el experto	10 talleres de 2 horas

**Valladolid** Sede Institución Ferial de Castilla y León 23 y 24 de febrero de 2006

**Programa**

23 de febrero - jueves	14 de febrero - viernes
Mesa inaugural	8 talleres de 4 horas
4 encuentros en el experto	8 talleres de 2 horas

**Madrid** Sede Palacio Municipal de Congresos, Palacio de las Naciones 9 y 10 de marzo de 2006

**Programa**

9 de marzo - jueves	10 de marzo - viernes
Mesa inaugural	14 talleres de 4 horas
7 encuentros en el experto	14 talleres de 2 horas

**Valencia** Sede Palacio de Congresos de Valencia 6 y 7 de abril de 2006

**Programa**

6 de abril - jueves	7 de abril - viernes
Mesa inaugural	10 talleres de 4 horas
5 encuentros en el experto	10 talleres de 2 horas

**Sevilla** Sede Hotel Mollat Sevilla 28 y 29 de septiembre de 2006

**Programa**

28 de septiembre - jueves	29 de septiembre - viernes
Mesa inaugural	14 talleres de 4 horas
7 encuentros en el experto	14 talleres de 2 horas

**Santiago de Compostela** Sede Palacio de Congresos de Galicia 19 y 20 de octubre de 2006

**Programa**

19 de octubre - jueves	20 de octubre - viernes
Mesa inaugural	10 talleres de 4 horas
5 encuentros en el experto	10 talleres de 2 horas

# Instituto Formación Novartis

## Curso sobre "el paciente y la legalidad"

Las asociaciones de pacientes reclaman extensión de los cuidados paliativos

Un comité de ética español prohibió una operación similar a causa de...

El hospital rechazó un documento de consentimiento informado

El hospital rechazó que todas las sedaciones fuesen firmadas por los familiares...

Mejor firma ibérica de abogados del año (Cámara 2004-2005)

Mejor firma española de abogados del año 2005 (International Law Office)

INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS

NOVALEXIS

RESPONSABILIDAD LEGAL Y ÉTICA DEL NEUMÓLOGO FRENTE AL PACIENTE

CUATRECASAS

NOVARTIS Respiratory

# Instituto de Formación Novartis

## Ensayos Clínicos con Medicamentos

**Professorat**

**Maria Jesús Alcocer**  
Clinical Research Associate, Novartis.

**Estrella Barceló**  
Farmacòloga clínica, SAP Sant Andreu, Vocal del Comitè Ètic d'Investigació Clínica de la FJGIG.

**Inma Bosch**  
ICRO Manager, Novartis.

**Carme Cabezas**  
Metge de família, Directora de la Unitat de recerca en Epidemiologia, Salut Pública i Serveis Sanitaris, Fundació Jordi Gol i Gurina.

**Josep Jimenez**  
Epidemiòleg, Regió Sanitària Costa de Ponent, SCS, President del Comitè Ètic d'Investigació Clínica de la FJGIG.

**Elena Luna**  
Clinical Research Associate, Novartis

**Marta Llorens**  
Monitora clínica, Clinical Data Care.

**Joan Martorell**  
Metge de família, ABS Cervera.

**Maria Mendez**  
Pediatra, Badalona Gestió Assistencial

**Rosa Morros**  
Farmacòloga clínica, SAP Santa Coloma de Gramenet, Vocal del Comitè Ètic d'Investigació Clínica de la FJGIG.

**Isidre Porta**  
Quality Assurance Manager, Novartis.

**Patricia Salvador**  
Drug Safety Officer, Novartis.

**Maria Sorio**  
Clinical Research Associate, Novartis.

**Pere Toran**  
Metge de Família, EAP Mataró 6 (Gatassa), SAP Mataró-Maresme, Coordinador de recerca Àmbit d'Atenció Primària Barcelonès Nord i Maresme, ICS

**Ernest Vinyoles**  
Metge de família, Director de l'AGICAR Fundació Jordi Gol i Gurina.

**Data**  
25, 26 i 27 de gener de 2006

**Lloc**  
Fundació Doctor Robert Casa de Convalescència  
Sant Antoni Maria Claret, 171  
08041 BARCELONA

**Import de la matrícula**  
270 €  
Inclou dinar dels dies: 25 i 26  
És gratuït per tots aquells investigadors que treballen en centres tutelats pel CEIC de la Fundació Jordi Gol i Gurina.

**11 edició**

**Informació i inscripcions**  
Dani Clusa / Imma Pareja  
AGICAP  
Gran Via de les Corts Catalanes, 587 àtic.  
08007 Barcelona  
Tel. 93 482 41 24  
Fax: 93 482 41 74  
agicap@fundaciojgol.org

**col·labora**

**NOVARTIS**

**Zoom**

**INVESTIGADORES**

**XI Curs de l'AGICAP en assaigs clínics amb medicaments a l'atenció primària**

**Casa de Convalescència, Barcelona**  
25, 26 i 27 de gener 2006

**Organitza**

**FUNDACIÓ JORDI GOL I GURINA**

**agficap**

**Patrocina**

**INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS**

# *Instituto de Formación Novartis*

*Mejora de la atención al paciente en dermatología*



**ESADE**  
Business School

 **NOVARTIS**  
Dermatology

Executive Education  
Custom Programs

## **Gestión de consultas de Dermatología:**

Mejora de la atención al paciente  
Barcelona 24-25 de Marzo 2006

**INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS**

# Instituto de Formación Novartis

## Habilitats pràctiques de la CAMFIC

### Programa

**Dimecres 26 d'abril:**

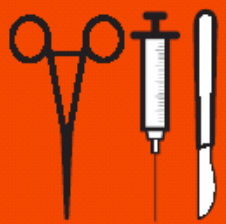
9:00	Infiltracions Exploració Ap. Loc. (fins a les 7:30)	Doppler Afectació renal-HTA Professional cremat
11:00	Cafè	
11:30		Aspectes medicolegals ESI Immigrant Oftalmologia
13:30	Dinar	
15:00	Cirurgia menor Exploració Ap. Loc. (fins a les 14:30)	Dona maltractada Situacions difícils Oftalmologia
17:00	Cafè	
17:30		Prev. Adolescència Otoscòpia Otorrinària
19:30		

**Dijous 27 d'abril:**

9:00	Exploració Ap. Loc. Cirurgia menor (fins a les 7:30)	Situacions difícils Otoscòpia Dona maltractada
11:00	Cafè	
11:30		Fotografia digital Prev. Adolescència Otorrinària
13:30	Dinar	
15:00	Infiltracions Cirurgia Menor (fins a les 14:30)	ESI Immigrant Doppler Afectació Cardio-HTA
17:00	Cafè	
17:30		Fotografia digital Aspectes medicolegals Professional cremat
19:30		


Amb el patrocini de:

INSTITUTO DE FORMACIÓN NOVARTIS




**X tallers** d'habilitats pràctiques  
de la CAMFIC

Universitat Pompeu Fabra  
Carrer Balmes, 132



26 i 27 d'abril '06



**camfic**  
societat catalana de  
medicina familiar i  
comunitària



# Instituto de Formación Novartis

## Evaluación de resultados cuantitativos

EVALUACION FINAL ASISTENTES JORNADAS AMF MADRID 200	TOTALES
---	---------

E.1. - Manejo de trastornos del ánimo por el médico de MF.	7,87
E.2. - ¿Qué debe saber el médico de familia respecto a la cocaína?.	6,86
E.3. - Actualización en vacunas.	8,32
E.4. - El portfolio: Nuevos métodos para nuevos tiempos.	7,27
E.5. - Aspectos médico-legales en la consulta del médico de familia.	7,99
E.6. - Terapia combinada en diabetes.	8,38
E.7. - Osteoporosis.	7,47

T4.01 - Dinámica familiar: una aplicación práctica.	7,21
T4.02. - Limitación del esfuerzo terapéutico.	8,53
T4.03. - ABC de la Dermatología.	8,82
T4.04. - Infiltraciones.	8,81
T4.05. - Cirugía menor.	7,72
T4.06. - Consumo de cannabis: ¿Qué debe saber el médico de familia?	6,82
T4.07. - Abordaje del consumo de alcohol desde la consulta del MF.	7,98
T4.08. - ABC de la exploración cardíaca.	8,90
T4.09. - Evaluación geriátrica.	8,18
T4.10. - Anticoncepción: una puesta al día.	8,03
T4.11. - Atención al viajero.	8,47
T4.12. - Evaluación de arritmias.	8,01
T4.13. - Ayuda para dejar de fumar.	8,66
T4.14. - Técnicas en Atención domiciliaria: nutrición enteral, vía subcutánea.	8,96

T2.01. - Manejo de los problemas tiroideos más frecuentes en las consultas del MF.	6,33
T2.02. - De la bioética a la práctica clínica.	6,38
T2.03. - Atención a la población inmigrante en la consulta de atención primaria.	6,85
T2.04. - Desfibrilación precoz.	8,67
T2.05. - ABC de la exploración neurológica.	7,75
T2.06. - Deshabitación a las benzodiacepinas.	7,52
T2.07. - Optimización terapéutica en infecciones de las vías respiratorias altas.	5,78
T2.08. - Otoscopia.	7,61
T2.10. - ¿Cómo dar malas noticias?	7,90
T2.11. - Anticoagulación.	7,64
T2.12. - ABC de la insuficiencia cardíaca.	7,85
T2.13. - Espirometrías.	7,43
T2.14. - Insulinización en diabetes mellitus.	8,22

# Instituto de Formación Novartis

## Evaluación de resultados cualitativos

### RESUMEN OBSERVACIONES ASISTENTES – AMF MADRID 2006

#### MESA INAUGURAL

COMENTARIOS	Nº PERSONAS
Creo que la imagen de la inauguración pierde mucho al salirse la Mesa	
Inaugural sin esperar a la charla	1
Facilitar parking	1
Falta de silencio	1
Gracias.	1
Hacer las Jornadas de 2 días, para que las personas de turno de tarde puedan venir más.	2
Mayor difusión de las Jornadas y con más antelación	2
Nos gustaría y agradeceríamos las ponencias por escrito.	2
Periodo de Mesa Inaugural demasiado extenso y aporta poco.	1
Poder poner grado de Interés al seleccionar 3 talleres	1

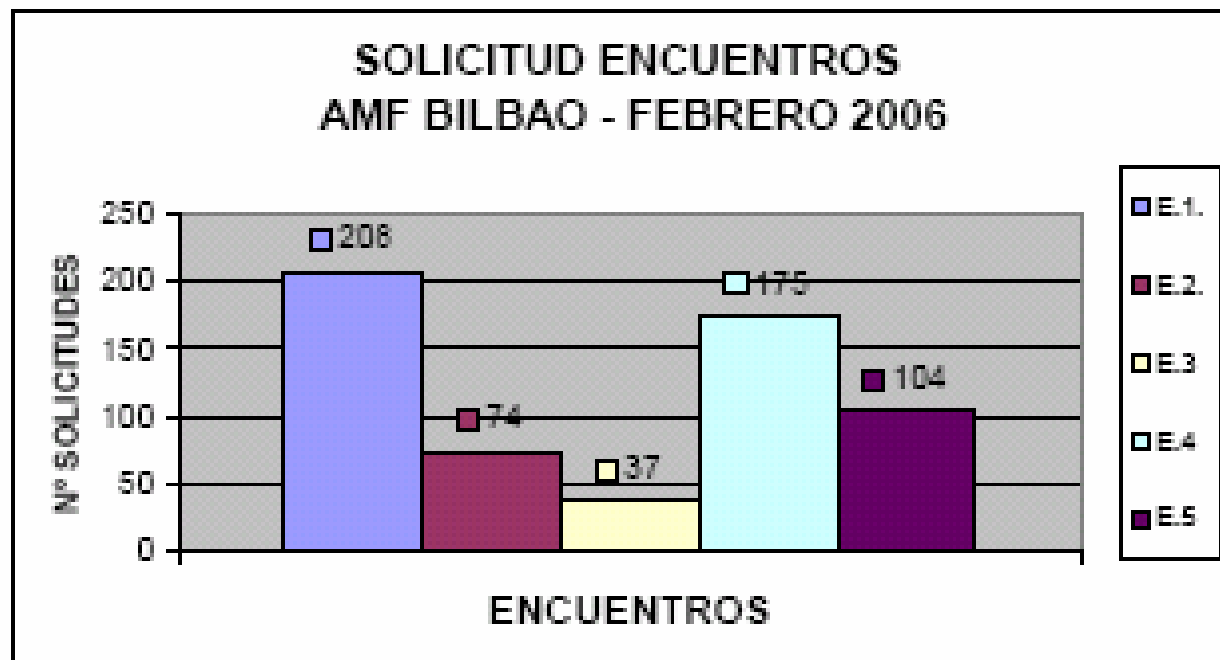
#### ENCUENTROS

E.1. - MANEJO DE TRASTORNOS DEL ÁNIMO POR EL MF	Nº PERSONAS
Casos clínicos reales.	1
Entregar por escrito la ponencia.	11
Mejorar la megafonía.	3
Sala muy grande.	1
E.2. - ¿QUÉ DEBE SABER EL MÉDICO DE FAMILIA RESPECTO A LA COCAÍNA?	
Problemas con la audición.	6
E.3. - ACTUALIZACIÓN EN VACUNAS	
Aumentar la duración. Taller de 4 horas.	2
Material en soporte escrito.	1
Mejorar la megafonía	1
Muy agradable la participación que favorecen los docentes.	1
Profesorado muy didáctico.	1
Seguir igual. Bien.	2
E.4. - EL PORTFOLIO: NUEVOS MÉTODOS PARA NUEVOS TIEMPOS	
La documentación aportada es toda en Inglés.	5
Meter algún ejemplo práctico.	3
Novedoso por la videograbación.	1
Poco tiempo para la discusión con los asistentes.	1
Profundizar en el contenido.	1
E.5. - ASPECTOS MÉDICO-LEGALES EN LA CONSULTA DEL MÉDICO DE FAMILIA	
El título no se ajusta a lo abordado: se habla de la Ley Básica Reguladora de la Autonomía del Paciente.	1
Mejorar gestión del tiempo.	1
Muy interesantes los casos clínicos.	1
Muy práctico.	1
E.6. - TERAPIA COMBINADA EN DIABETES	
Aumentar tiempo.	1
Muy útil.	1
E.7. - OSTEOPOROSIS	
Me habría gustado una visión más clínica y menos epidemiológica.	1
Poco ajustado el tiempo a la extensión del tema.	1

## RESUMEN SOLICITUD ACTIVIDADES - JORN. ACT. SEMFYC BILBAO 2006

### RELACION DE ENCUENTROS

- E.1. - Terapia combinada en diabetes
- E.2. - Atención al Inmigrante
- E.3. - Vacunas en el viajero
- E.4. - Alteraciones analíticas hepáticas
- E.5. - Asma



# *Instituto de Formación Novartis*

*Publicaciones para la FMC*



---

**BACK UP**

# El catálogo de servicios.

			Presencial	Telemático	Mixto
Servicios "Cartera"	Habilidades Clínicas	Mejora de la Práctica Clínica habitual, Revisión de innovaciones terapéuticas, lectura crítica, elaboración comunicaciones	●	●	●
	Habilidades Desarrollo Profes.	Herramientas informáticas, Idiomas, presentaciones	●	●	●
	Habilidades de gestión	Dirección de equipos humanos, motivación, mejora de procesos, análisis de costes	●	●	●
	Apoyo curricular	Formación médica continuada post doctoral (acreditación oficial)	●	●	●
	Relación con usuarios	Comunicación de malas noticias, paciente conflictivo, duelo,	●	●	●
Servicios a demanda	Servicios que den respuesta a necesidades puntuales (personalización, facilitación del servicio)	●	●	●	

# Aproximación Clientes / Servicios

