



La Voz de la Próxima Generación del Sector Salud



¿QUIÉNES SOMOS?

Un equipo de profesionales con experiencia en tres áreas pivotaes que involucran a todos los actores del sector salud vinculados al manejo del cáncer de mama: experiencia y conocimiento académico, comunicación y habilidades blandas, informática médica e inteligencia artificial.

NUESTRO PROPÓSITO

Ayudar a las empresas e instituciones a crear experiencias únicas, ágiles y divertidas de aprendizaje a través del desarrollo de sesiones de entrenamiento.



FERNANDO PETRACCI

MD. MSc. PhD



- El Dr. Fernando Petracci es oncólogo médico con formación en Medicina Interna y Oncología por la Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Actualmente forma parte del staff del **Departamento de Cáncer de Mama del Instituto Alexander Fleming** y se desempeña también como investigador del Centro Oncológico Korben de la Ciudad de Buenos Aires.
- Posee un **Máster en Oncología Molecular** por el Centro de Investigaciones Oncológicas de Madrid, un **Máster en Oncología de Precisión: Genómica y Big Data** por la Universidad Tecnológica TECH de España, y un **Doctorado en Ciencias Biomédicas** por la Universidad Católica Argentina.
- Es miembro del comité editorial de las revistas Breast Cancer: Basic and Clinical Research, y JCO Oncology Advances.
- Es **Co-fundador y actual presidente de LABCA** – Latin American Breast Cancer Association.
- Co-fundador y actual presidente de BCAB.
- Con más de **10 años de experiencia** como conferencista en Latinoamérica, es considerado uno de los líderes de opinión más influyentes de la región en patología mamaria.

MARÍA CECILIA DUTTO

**Lic. en Administración de
Empresas**



- María Cecilia Dutto es **Licenciada en Administración de Empresas** de la Universidad Nacional de Córdoba. Posee un **Postgrado en Management Estratégico** en la Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
- Ha cursado estudios en inglés (EFL) en Georgetown University.
- **Directora de Ecos Training y Consulting SRL.**
- Docente Postgrados in Company en la Universidad Católica Argentina.
- **Especialista en Entrenamientos y Desarrollo de Personas.**
- Más de **15 años de experiencia** en procesos de formación y desarrollo en habilidades blandas para directores, mandos medios, gerentes y equipos de colaboradores en empresas como:
- Prisma Medios de Pago, General Motors, Mercado Libre, Telefónica, Telecom, Movistar, Mercedes Benz, Omint, Nissan Argentina, Santander Río, Molinos Río de la Plata, Banza, Lacoste, Fernet Branca, Supermercados COTO, Supermayorista Vital, Red Link, Laboratorio Mabxience, Laboratorio Poen, Iplan, Grupo Mazzalosa, etc.

FEDERICO PEDERNERA

MD. MBA.



- El Dr. Federico Pedernera es Médico, **Especialista en Sistemas de Información en Salud** por la Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Posee un **MBA en Negocios de Salud** de la Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
- Ex Subsecretario de Vigilancia Epidemiológica, Información y Estadísticas de Salud del Ministerio de Salud de la Nación: implementación de la receta electrónica en Argentina.
- **Co-creador de RCTA**, la plataforma de prescripción electrónica con mayor adopción en Argentina, integrando a médicos, financiadores, farmacias bajo estándares de interoperabilidad.
- Con más de **25 años de experiencia** en gestión sanitaria y transformación digital, en sector público y privado.
- **Docente de posgrados y maestrías.**
- Asesor estratégico en innovación en gestión sanitaria y modelos digitales aplicados a salud.

Transformamos tus
resultados a través de la
experiencia de aprendizaje

Potenciamos el desempeño
y el talento individual y del
equipo humano

ACERCA DE NOSOTROS

Te acompañamos en la
búsqueda e implementación
de soluciones integrales

Enseñanza basada en las
necesidades reales de tu
compañía o institución

NUESTRAS PROPUESTAS 2026-2027

01. Speaker Camp – **Next Generation Leader**
02. Entrenamiento de **Fuerzas de Ventas**
03. Next Generation **Advisory Board**
04. Workshop **Inteligencia Artificial Aplicada**

01.

Speaker Camp – Next Generation Leaders

CONTEXTO

- La industria farmacéutica opera en un entorno de alta complejidad científica, presión regulatoria y escrutinio público. La evidencia clínica crece a gran velocidad, y convive con restricciones de comunicación, audiencias diversas y formatos híbridos.
- En ese marco, el speaker no solo debe dominar el contenido: debe traducir la ciencia en mensajes claros, éticos y accionables, sosteniendo la credibilidad de la marca y manteniendo el foco en el beneficio del paciente.

DESAFÍOS

- Rigor en los datos y claridad en el mensaje.
- Ética y cumplimiento.
- Visualización honesta de datos.
- Gestión de audiencias mixtas.
- Manejo de Q&A y objeciones.
- Presencia escénica bajo presión.
- Consistencia del mensaje.



01.

Speaker Camp – Next Generation Leaders

OBJETIVO

Formar **speakers médicos** capaces de explicar la evidencia científica con impacto, ética y solvencia escénica, gestionando audiencias desafiantes y utilizando herramientas digitales para elevar el diseño, la visualización y la eficiencia en sus **presentaciones orales**.



01.

Speaker Camp – Estructura



AUDIENCIA

- 2 opciones:
 - a) hasta 15 participantes,
 - b) de 16 a 30 participantes



DURACIÓN

- 2 opciones:
 - a) módulo de 6 horas,
 - b) módulo de 8 hs



MODALIDAD

- presencial
(± webinar
complementario
en módulo 6 hs)



METODOLOGÍA

- aprender-haciendo
(70%), módulos teórico
de habilidades, role-
play, feedback en vivo,
ensayo final.

Los entrenamientos basados en nuestro expertise se **customizan** según las necesidades de la **industria farmacéutica**. De esta manera, alineamos **contenidos y prácticas** con la información clave que se desea comunicar.

01.

Speaker Camp – Next Generation Leaders

APRENDIZAJES

- Ordenar el mensaje con una historia simple.
- Realizar slides limpios
- Lenguaje verbal y corporal.
- Lectura de la sala y audiencia

IMPACTO ESPERADO

- Banco de speakers: contar con un equipo de oradores confiables y consistentes.
- Coherencia de mensajes: claridad y alineación en congresos, comités y foros científicos.
- Reducción de riesgos de comunicación.
- Mayor efectividad de audiencias.



Entrenamiento de Fuerza de Ventas

Agente de Propaganda Médica, Visitador Médico, Representante Médico, Representante de Ventas, Patient Journey Partner

CONTEXTO

- La fuerza de ventas son uno de los puntos de contacto principales entre la compañía y los médicos para mejorar la experiencia del paciente.
- Su objetivo es identificar necesidades, co-crear soluciones y facilitar el acceso a la innovación, enfocándose en todo el recorrido de la patología.
- Esta función requiere visión estratégica, liderazgo, entrenamiento, desarrollo de habilidades blandas y capacidad de influenci

DESAFÍOS

- Su actividad se ve desafiada por la heterogeneidad de los profesionales a los que debe llegar.
- No utilizar el mismo mensaje para todos los perfiles de médicos: oncólogos generalistas y cirujanos oncólogos, KOLs locales e internacionales
- Alcanzar impacto científico y en la práctica en la interacción PJP / professional.

Entrenamiento de FV – Estructura



AUDIENCIA

- Fuerza de ventas de Oncología / PJP (máximo 30 participantes)



DURACIÓN

- 2 opciones:
a) módulo de 6 horas,
b) módulo de 8 hs



MODALIDAD

- presencial



METODOLOGÍA

- distribución de contenido teórico vinculado a productos del sponsor y práctica intensiva dependiendo de las legislaciones locales y propuesta del sponsor

Desarrollar la capacidad de la fuerza de ventas para **adaptar la conversación** científica según el **perfil del médico**, maximizando y optimizando el **valor** de cada **visita**, y por consiguiente el **impacto** en la práctica médica.

Entrenamiento de **Fuerza de Ventas**

PROPUESTA

El entrenamiento se enfocará en:

- Estructurar mensajes científicos claros
- Adaptar la conversación según el perfil de profesional
- Manejar preguntas clínicas complejas
- Cerrar la visita con un mensaje claro, recordable y de impacto

4 PILARES DEL CAMP

- **Credibilidad Científica:** cómo interpretar evidencia clínica y comunicar su relevancia para la práctica médica
- **Venta Médica Consultiva:** cómo transformar la visita médica en una conversación consultiva centrada en el paciente.
- **Narración Científica:** cómo explicar evidencia clínica de forma clara, estructurada y memorable.
- **Impacto:** cómo generar impacto en visitas médicas breves.

Entrenamiento de Fuerza de Ventas

PLAN DE ENTRENAMIENTO

Los representantes se entrenarán a través de:

- Simulaciones de visita médica
- Role play con diferentes perfiles de oncólogos
- Ejercicios de explicación de evidencia clínica
- Prácticas de manejo de objeciones científicas

APRENDIZAJES

- Explicar evidencia clínica con claridad
- Sostener conversaciones científicas con oncólogos
- Responder objeciones con seguridad
- Generar mayor credibilidad profesional
- Comunicar el valor clínico de la terapia

03.

Next Generation **Advisory Board**



AUDIENCIA

- Máximo 30 participantes



DURACIÓN

- Módulo de 3-4 hs



MODALIDAD

- presencial o virtual



METODOLOGÍA

- formato de discusiones,
- escape room virtuales,
- recolección de data -TGN crítica en real-time
- batalla de grupos.
- Estructuras Liberadoras

Utilizando **herramientas digitales** se busca generar discusiones críticas,
recolectar información y feedback de líderes de opinión invitados.

Se trabaja sobre preguntas disparadoras propuestas por el sponsor.



Next Generation **Advisory Board**

PROPUESTA

- Escenario actual, breve puesta al día y análisis de situación,
- Escenarios de la competencia, pros y limitaciones
- Preguntas disparadoras, feedback por grupos
- Recolección de posturas, opiniones, perfiles de indicación y preferencias, basadas en el diseño de breakouts en escape rooms virtuales con generación de datos en real-time
- Entregable de datos recolectados y estadísticas al sponsor



Workshop: Inteligencia Artificial Aplicada



AUDIENCIA

- Número de participantes variable dependiendo de la modalidad y del formato: taller vs módulo integrado



DURACIÓN

- Ajustable según audiencia, modalidad y nivel de taller



MODALIDAD

- presencial y/o virtual



METODOLOGÍA

- contenido teórico y ejemplos prácticos vinculados a productos del sponsor

El módulo de I.A. o el taller completo permite al participante entrenarse en el uso de **herramientas de I.A. como co-piloto** para guiar las actividades vinculadas a la lectura crítica, análisis de datos, diseño de presentaciones y más.

Se trabaja sobre contenidos entregados por el sponsor.

04.

Workshop: Inteligencia Artificial Aplicada

Nivel Inicial

- ¿Cómo piensa la IA?
- ¿qué es la IA y cómo funcionan sus algoritmos?
- IA Generativa

Aprendizajes

- Fundamentos y Métricas.
- Modelos Predictivos vs Generativos.
- Aplicaciones Clínicas Reales.
- Ética, Privacidad y Seguridad.

Nivel Intermedio

- IA aplicada
- Machine Learning
- Redes Neuronales Artificiales
- IA aplicada a la Transformación Digital

Aprendizajes

- Pipeline y Redes Neuronales.
- Lectura Crítica de Modelos.
- Tecnologías Aplicadas en Salud.
- Gobernanza, Seguridad y Ética.

Nivel Avanzado

- IA como colega clínico
- Profundización en casos de aplicación médica
- De la innovación al impacto real en el Sistema

Aprendizajes

- Madurez por Especialidad.
- Paradigma de Decisión Asistida.
- Validación Clínica Real.
- Seguridad Avanzada y Sistemas Híbridos.

05.

Propuestas Comerciales

Ofrecemos la posibilidad de armar **experiencias adaptadas** a las necesidades del sponsor.

Generación de contenidos de manera virtual combinados con reuniones presenciales, combinación de speaker camp y ad-boards, entrenamiento de speakers y fuerza de ventas, todos ellos con módulos y/o talleres integrados de I.A. como co-piloto de asistencia en la práctica profesional.

Cada propuesta estipula una o más reuniones virtuales de alineación de objetivos, discusión de contenidos, número de participantes, etc.

La facturación se realiza por parte de **Breast Cancer Advisory Bureau, LLC**, USA, Fernando Petracci presidente y responsable legal.



05.

Alineación de Propuestas

Nos complace ofrecer una sesión de alineamiento inicial para revisar cada propuesta, validar combinaciones de formatos presenciales y virtuales conforme a sus necesidades, y definir contenidos y métricas de éxito en conjunto.

Contáctenos mediante cualquiera de los canales que se indican a continuación para coordinar la reunión.

email: breast.cancer.advisory.bureau@gmail.com

fernandopetracci@gmail.com

móvil: +54 9 11 64978045 Dr Fernando Petracci



COMPAÑÍAS QUE CONFÍAN EN NOSOTROS

