

[첨부 1]

한국신약개발연구조합 산하 제약바이오 사업개발연구회 (K-BD Group)

글로벌 기술사업화 아카데미 2021



2021. 8.



한국신약개발연구조합
Korea Drug Reserch Association



한국신약개발연구조합 산하
제약·바이오 사업개발연구회
Korea Business Development Professional's Group



제약바이오 사업개발연구회 (K-BD Group)

글로벌 기술사업화 아카데미 2021 교육과정 안내

바이오헬스산업 글로벌 라이선싱, 사업개발, 오픈이노베이션 전문가 양성을 위한 실무교육

I. K-BD Group 2021년도 교육과정 [총괄]



한국산업개발연구조합 산하

제약·바이오 사업개발연구회 교육 사업
Korea Business Development Professional's Group

글로벌 기술사업화 아카데미

입문과정

1. 바이오헬스산업 기술, 시장, M&A, 투자 동향
2. 바이오헬스산업 기술거래 (라이선싱, 공동연구 등) 동향
3. 바이오헬스산업 국가별 시장/인허가 정책/연구개발 동향
4. 라이선싱 개론
5. 인라이센스, 아웃라이센스, 라이선싱 사례
6. 계약
7. 라이선싱 협상
8. 기술사업화
9. Deal term structuring & Financial modeling

전략과정

1. 오픈이노베이션 개론
2. Outsourcing Management
3. Co-working Modeling
4. Spin-off, M&A, 투자 전략
5. Valuation(기업/사업가치평가)
6. Valuation(기술가치평가)
7. Financial & Spreadsheet Modeling
8. 기술평가
9. TPP
10. Portfolio Management

Bio Project Management 과정

1. 바이오헬스산업에서의 글로벌수준의 PM 시스템과 역량
2. Global PM 트렌드 핵심
3. 신약바이오 신규 개발을 위한 표준 프로젝트 관리 체계
4. 프로젝트 관리 리더십 역량 점검
5. Global PM 프로세스 : PMBOK (ISO21500)
6. 신약개발을 위한 의사결정과정 및 전략적 판단 실습
7. 프로젝트와 제품을 구분한 범위 설계 기획
8. 프로젝트와 제품을 구분한 일정과 R&D 기획
9. 신약후보물질 분석, 생산, 품질, 효능, 안정성, 임상 리스크
10. 프로젝트 및 포트폴리오 성과 분석, Go/No-Go Decision
11. 아웃소싱/ 개방형 혁신 관리 모델 실습
12. Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템 실습

바이오벤처경영과정

(성균관대학교 약학대학 공동주최)

바이오벤처경영과정

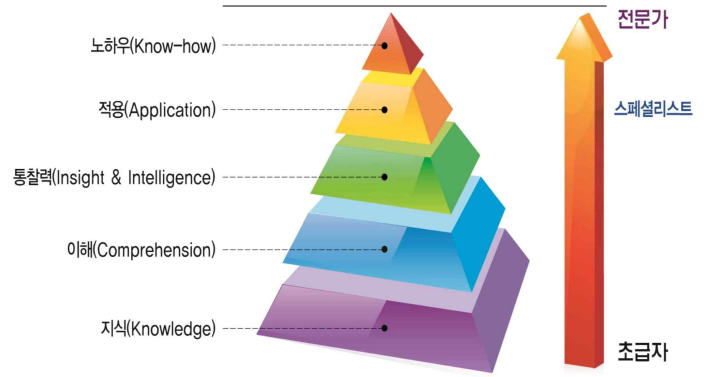
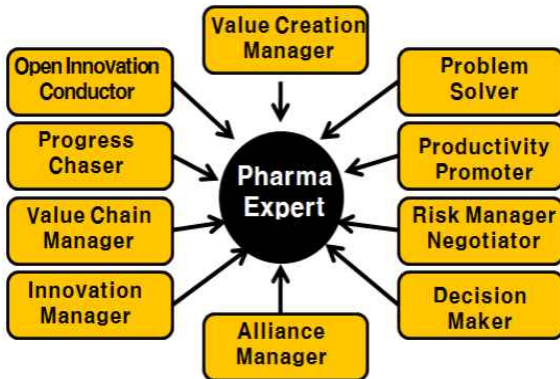
1. 강의 소개 (바이오벤처의 중요성)
2. Biotech Entrepreneur
3. 바이오기술 가치평가
4. 회계와 재무관리
5. 기업가치평가
6. Biotech Financing
7. 바이오기업관련 법률적 이슈
8. IPO
9. 사업전략
10. 바이오정책 동향

II. 글로벌 기술사업화 아카데미 교육과정 소개

1. 글로벌 기술사업화 아카데미 교육과정 개설 배경

- 최근 국내 바이오헬스산업계는 자체 보유 기술력과 유망 신약 및 신기술 등 혁신 역량 강화를 기반으로 글로벌 시장 직접 진출, 글로벌 라이선싱 등 해외시장 진출이 점차 가속화되고 있음
- 이에 따라 R&D 전략 수립, 포트폴리오 관리, 재무관리, 국내외 기술 도입 및 이전에 따른 유망 파트너 발굴, 가치평가, 계약, 협상, 사후관리 등 오픈이노베이션 전 영역에 걸쳐 사업 전략을 기획하고 실행할 수 있는 사업개발 전문가에 대한 수요가 급증하고 있음
- 한국신약개발연구조합 산하 국내 사업개발 전문가 단체인 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group)는 역점 사업의 일환으로 “글로벌 기술사업화 아카데미” 개설을 통해 글로벌 오픈이노베이션 환경 변화를 능동적으로 리드할 수 있는 사업개발 전문가를 지속 배출해 나갈 계획이며, 지난 해에는 약 130여 명의 사업개발 전문인력을 양성하였음
- “글로벌 기술사업화 아카데미”는 총 3단계(입문과정, 전략과정, Bio Project Management 과정)로 R&D 전략 수립부터 글로벌 사업화에 이르는 전 과정에서 요구되는 필수적인 이론, 지식 및 노하우뿐만 아니라 전문 스킬과 사업통찰력을 체득할 수 있도록 구성함으로써 바이오헬스산업을 리드하는 실무형 인재를 양성하고자 기획한 최적의 기업 수요 맞춤형 사업화 전문 프로그램으로 발전시켜나갈 계획임
- 아울러 동 교육과정과 병행하여 “글로벌 기술사업화 아카데미”의 연장선으로 회사 설립, 자본 조달, 투자, IPO, 전략적 제휴 등 바이오벤처 경영 전 과정에 대해 제약·바이오기업 및 투자자 관점에서의 투자, 협력 방안을 탐색하기 위해 성균관대학교 약학대학과 공동으로 “바이오벤처 경영과정”을 추진하고 있음

2. 목표 및 비전



국내 바이오헬스산업의 글로벌 시장 진출을 위해 기술혁신 과정에서 필수적으로 요구되고 있는 바이오헬스산업 기술거래(라이센싱, 공동연구 등), 국가별 시장, M&A, 투자, 인허가 정책, 연구개발 동향을 바탕으로 라이센싱, 계약, 협상, 기술사업화, 재무관리, 오픈이노베이션(아웃소싱, 공동연구, 스피노프, M&A, 투자 등), R&D 포트폴리오 관리, 기술평가, 가치평가, Project Management 등 다양한 분야에 대한 체계적인 교육연수 과정 운영을 통해 아래 목표를 달성코자 함

- ① 혁신성과를 시장가치로 연계시킬 수 있는 전문성과 스킬을 갖춘 전문인력 양성
 - Value Creation Manager & Expert
 - Productivity Promoter
- ② 다양한 분야 간 협업과 연계를 유도할 수 있는 오픈이노베이션 전문인력 양성
 - Open Innovation Conductor
 - Alliance Manager & Expert
- ③ 연구개발 등 혁신과정에 동반되는 각종 리스크를 효과적으로 매니지먼트 할 수 있는 전문인력 양성
 - Problem Solver
 - Risk Manager & Negotiator
 - Decision Maker
- ④ 의약품 연구개발 전주기 과정을 리드하고 조율할 수 있는 혁신활동 조율 전문인력 양성
 - Innovation Manager & Expert
 - Value Chain Manager & Expert
 - Progress Chaser

3. 교육연수 과정별 주안점

- 글로벌 기술사업화 아카데미는 단계별 훈련을 통한 사업개발 및 기술경영 노하우를 체득하는 사업개발 및 라이선싱 전문인력 양성과정으로서 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업, 대학, 연구기관 등에서 기술이전 및 도입, 공동연구, 전략제휴 및 기술투자, 사업화, 글로벌 시장 진출 등의 사업개발에 필요한 산업가치사슬 전반에 대한 이해를 돕고, 관련 실무지식과 노하우 등을 함양하여 기관별 비즈니스 니즈를 충족할 수 있는 역량과 노하우를 갖춘 전문가 양성을 목표로 함
- 이를 위해 총 3단계 과정을 두고 각 과정별 목표 및 주안점에 부합되는 세부 모듈별 커리큘럼 구성을 통해 체계적인 실무지식과 스킬, 노하우를 함양하고자 함
- 각 과정별 주안점은 아래와 같음

입문과정	9월 28일(화)~30일(목) / 실시간 온라인 강의(Zoom)
입문과정에서는 바이오헬스분야 사업개발 실무전문가 양성을 위한 글로벌 바이오헬스산업에 대한 이해를 바탕으로 전 주기적 혁신전략 수립 및 사업개발, 기술사업화 전략을 강구하고 실행 대안 마련에 필수적인 라이선싱, 지재권관리, 계약, 협상, 재무 관리 등 혁신 활동과 기술사업화 및 글로벌 시장 진출 전반에 관여되는 가치사슬에 대한 이해와 기초 지식, 노하우 등을 함양함으로써 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업, 대학, 연구기관 등에서 사업개발 업무를 능동적으로 수행할 수 있는 실무전문가 양성에 주안을 두고 있음	
전략과정	10월 27일(수)~29일(금) / 실시간 온라인 강의(Zoom)
전략과정에서는 글로벌 및 국내 바이오헬스분야의 기술, 시장, M&A, 투자, 기술이전, 아웃소싱, 공동사업화 동향 등을 파악하고 라이선싱 및 사업개발 담당자에게 필수적인 업무 프로세스, 협상 전략, 각종 서식(SMK, 제안서, 계약서 등) 작성, 재무 분석, 가치평가, TPP, Portfolio Management 등에 대한 이론과 실질적인 노하우 등의 함양을 통해 제약·바이오기업, 벤처기업, 대학, 연구기관 등에서 사업개발 업무를 능동적으로 수행할 수 있는 실무전문가 양성에 주안을 두고 있음	
Bio Project Management 과정	11월 17일(수)~19(금) / 유나이티드문화재단 컬쳐센터(예정)
Bio-PM(Project Management) 과정은 R&D 및 사업화를 효과적으로 추진하기 위해 Predictive(Waterfall), Agile, Hybrid 기법을 활용하여 환경 변화에 따라 선택적으로 적용·추진할 수 있도록 Global PM Framework, Global PM 시뮬레이션 게임 및 Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템을 실습 및 체화할 수 있는 과정임. 프로젝트 관리 기반의 매니지먼트와 통합적인 거버넌스 체계에 대해 글로벌 표준을 이해하고 시스템 기반의 프로젝트 수행 역량 확보에 주안을 두고 있음	

4. 글로벌 기술사업화 아카데미 단계별 교육과정 종합 소개

- 글로벌 바이오헬스시장 변화와 오픈이노베이션 환경 변화를 감안하여 보다 체계적으로 개편된 “글로벌 기술사업화 아카데미 2021”은 총 3단계(입문과정, 전략과정, Bio Project Management 과정)로 구성되어 R&D 전략 수립부터 글로벌 사업화에 이르는 전 과정에 걸쳐 요구되는 필수적인 이론, 지식 및 노하우뿐만 아니라 전문 스킬과 사업 통찰력을 체득할 수 있도록 구성함으로써 바이오헬스산업을 리드하는 실무형 인재를 양성하고자 기획한 최적의 기업 수요 맞춤형 사업화 전문 프로그램임
- “글로벌 기술사업화 아카데미 2021” 전 교육과정은 글로벌 무대에서 체득한 경험과 지식 및 노하우를 총 3단계 교육과정에 걸쳐 공유할 예정임
- 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업, 출연연구기관, 대학 등의 다양한 기관에서 참여하는 수강생들의 이해를 돕기 위해 글로벌 기술사업화 아카데미 단계별 교육과정을 다음과 같이 종합하여 간략히 소개하고자 함

1) 교육과정별 강의개요

구 분	입문과정	전략과정	Bio Project Management 과정
목적 및 취지	기술 도입과 이전, R&D전략 제 휴 기술투자 등에 대한 시장동 향, 국제표준 및 실무지식 함양	기술이전과 BD 관련 실무지식, 노하우 및 연구개발 경영에 대한 이해와 이론 함양	신약개발과정 전반을 검토/기획 /평가함으로써 신약개발방법 개 선 및 생산성 향상 능력 함양
강의 모듈	1. 바이오헬스산업 기술, 시장, M&A, 투자 동향 2. 바이오헬스산업 기술거래 (라이센싱, 공동연구 등) 동향 3. 바이오헬스산업 국가별 시장/ 인허가 정책/연구개발 동향 4. 라이선싱 개론 5. 인라이선싱, 아웃라이선싱, 라이선싱 사례 6. 라이선싱 계약 7. 라이선싱 협상 8. 기술사업화 9. Deal term structuring & Financial modeling	1. 오픈이노베이션 개론 2. Outsourcing Management 3. Co-working Modeling 4. Spin-off, M&A, 투자 전략 5. Valuation(기업/사업가치평가) 6. Valuation(기술가치평가) 7. Financial & Spreadsheet Modeling 8. 기술평가 9. TPP 10. Portfolio Management	1. 바이오헬스산업에서의 글로벌 수준의 PM 시스템과 역량 2. Global PM 트렌드 핵심 3. 신약 바이오 신규 개발을 위 한 표준 프로젝트 관리 체계 4. 프로젝트 관리 리더십 역량 점검 5. Global PM 프로세스 : PMBOK (ISO21500) 6. 신약개발을 위한 의사결정과 정 및 전략적 판단 실습 7. 프로젝트와 제품을 구분한 범 위 설계 기획 8. 프로젝트와 제품을 구분한 일 정과 R&R 기획 9. 신약후보물질 분석, 생산, 품 질, 효능, 안정성, 임상 리스크 10. 프로젝트 및 포트폴리오 성과 분석, Go/No-Go Decision 11. 아웃소싱/ 개방형 혁신 관리 모델 실습 12. Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템 실습
교육자료 & 방식	1. 온라인 교재 2. 강의 및 Case Study	1. 온라인 교재 2. 강의 및 Case Study	1. 교재 2. 강의 및 토론 3. 실습

2) 교육과정별 강의 모듈 개요

2-1

입문과정 9. 28(화)~30(목) / 실시간 온라인 강의(Zoom)

입문과정 - Module 1

바이오헬스산업 기술, 시장, M&A, 투자 동향

- 본 모듈은 바이오헬스산업 사업개발(BD) 분야를 중심으로 신약개발의 생산성 감소를 극복하기 위한 혁신 전략의 일환으로 국내외 기술개발 동향, 시장동향, 산업동향, 기술거래(라이센싱, 공동연구 등), M&A, 투자 등 트렌드를 분석하고 시사점을 도출하여 사업개발 전략 수립에 대한 이해와 통찰력을 함양하는 과정임
- 국내외 연구개발 및 기술거래(기술거래, 공동연구 등), 시장동향, 투자동향을 지역별, 질환별, 기업별로 분석하여 글로벌 기업의 수요에 대한 니즈를 파악하고 M&A 분야는 기업이 전략적 제휴를 바탕으로 새로운 분야를 바탕으로 비즈시스 모델을 확립하고 있는지 기업전략 측면에서 방향성을 제공하고자 함

입문과정 - Module 2

바이오헬스산업 기술거래(라이센싱, 공동연구 등) 동향

- 본 모듈은 바이오헬스산업 사업개발(BD) 분야를 중심으로 신약개발의 생산성 감소를 극복하기 위한 혁신 전략의 일환으로 국내외 기술거래(라이센싱, 공동연구 등) 통계를 기반한 트렌드를 분석 및 시사점을 도출하여 사업개발 전략 수립에 대한 이해와 통찰력을 함양하는 과정임
- 국내외 기술거래(기술거래, 공동연구 등) 분야를 지역별, 질환별, 기업별로 분석하여 글로벌 기업의 수요에 대한 니즈를 파악하고 이를 바탕으로 비즈시스 모델을 확립하고 있는지 기업전략 측면에서 방향성을 제공하고자 함

입문과정 - Module 3

바이오헬스산업 국가별 시장/인허가 정책/연구개발 동향

- 바이오헬스산업의 글로벌 시장의 트렌드, 인허가 정책 및 기업들의 연구개발 동향에 대한 정보 등을 통해 미래 사업개발전략, 기술가치 평가와 연구개발 기획 등 전략과 사업기획을 위한 기초적인 역량을 함양하기 위한 과정임
- 글로벌 시장 트렌드는 합성/바이오의약품별, 주요 질환별, 국가별 시장동향을 파악하고, 국가별 인허가는 규제와 육성정책을 통해 국가별 현지화를 위한 각 국가별 지원정책과 인허가 전략을 수립하기 위한 기초 자료 및 연구개발 동향은 임상단계별, 질환별로 전체 세계 및 각 국가별 연구파이프라인의 파악을 통해 연구개발 경쟁관계 및 미래 유망 기술 분야를 탐색하기 위한 정보를 제공하고자 함

입문과정 - Module 4

라이센싱 개론

- 최근 국내 바이오헬스산업은 혁신역량의 강화와 함께 자체 개발 신약을 해외로 기술이전 하는 추세임에 따라 라이선싱에 대한 이해가 기본 역량으로 필요함
- 이에 따라 본 모듈에서는 기술이전에 대한 이해와 바이오헬스분야의 기술이전 시 필요한 기본 지식을 함양하기 위해 라이선싱 개요, 이해관계 구조, 라이선싱 프로세스, 계약 내용, 최근 이슈 및 사례 등을 소개하고자 함

입문과정 - Module 5

인라이센스, 아웃라이센스, 라이선싱 사례

- 오픈이노베이션을 위한 핵심 전략 중의 하나인 외부기술 도입과 관련한 전략적 접근법과 관련 실무에 대한 총론적인 이해와 지식을 함양할 수 있도록 하고자 함
- 국내외 시장 현황 분석을 통해 아웃라이선싱 기본 프로세스뿐만 아니라 글로벌 시장 진출을 위한 전략 및 파트너 발굴, CDA, Due Diligence, term sheet 작성, 계약서 작성, 단계별 주의사항 등에 대한 이해 및 실무지식을 함양할 수 있도록 함
- 또한 국가별 접근 방법, 각 시장에서의 요청사항 등에 대해 실제 성공사례를 바탕으로 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함

입문과정 - Module 6

라이선싱 계약

- 본 모듈은 라이선싱 관련 계약의 종류, 구성, 항목 등의 목적과 의미를 바탕으로 계약관련 법무지식, 법무협상 스킬 및 노하우를 함양하는 과정임
- 바이오헬스분야 국제 라이선스 계약 및 협상에 따른 주요 계약 유형과 주요협상 조건 및 리스크 차원의 점검사항을 확인하고 특히, 이해관계 및 위험성에 따른 핵심계약조건 협상을 중심으로 라이선서와 라이선시의 각 협상 위치에서 유·불리한 점을 파악할 수 있도록 기본역량을 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 아울러 계약 시 체크리스트를 중심으로 계약사례, 계약분쟁사례 및 판례, 주요국가의 독점금지법상 규제 등을 살펴보면서 계약조문에서 문제 되는 사항을 찾아내고 리스크 해소 방안을 제시함

입문과정 - Module 7

라이선싱 협상

- 라이선싱 거래에 필요한 주요 협상 요소에 대한 이해, 협상관련 지식 및 노하우를 함양하는 과정임
- 라이선싱 관련 4대 키 클러스터에 대한 이해도를 높이고 주요 법적 이슈를 체크함
- 본 모듈은 라이선싱, 사업개발, 기술투자 등을 위한 커뮤니케이션 및 협상 지식 및 노하우뿐만 아니라 각종 계약서의 유형, 계약서별 법적 의의 등에 대한 이해, 주요 항목별 Pros & Cons 등에 대한 사례분석을 통하여 법률지식 및 계약서 작성(분석) 노하우 등을 함양함
- 또한, 계약 체결 사후관리에 대한 이해와 더불어 실무지식 및 노하우를 함양함

입문과정 - Module 8

기술사업화

- 본 모듈은 바이오헬스산업에서의 사업화 과정 및 원리, 지역별 마케팅 프랙티스에 대한 이해를 함양할 뿐만 아니라 Business Intelligence, Global Marketing, BD Force에 대한 중요성 그리고 라이선싱 또는 기술투자 등이 기업가치에 미치는 영향에 대한 통찰력을 증진시킬 수 있는 기회를 제공함
- 또한, 본 모듈에서는 다양한 사업화 사례분석을 통하여 기업의 사업 또는 전략적 니즈에 맞는 맞춤형 사업모델 또는 사업제안서를 개발할 수 있는 창의성을 증진시킬 수 있는 기회를 제공함

- 제품·기술도입, 기술수출, 투자 등에 필수적으로 수반되는 Financial 조건 산출을 위한 예상 매출, 가치 산정에 필요한 재무지식, 기법 및 Spreadsheet 모델링, Value & Risk Sharing, 지불조건 등에 대한 이해 및 Value Sharing 모델 디자인 지식을 함양하는 과정임
- 본 모듈은 Technology Acquisition & Investment, 기술수출, 라이선싱, 벤처투자 등에 필수적으로 수반되는 Financial Assessment를 통한 Deal Structuring, Term Negotiation, Payment Structure & Condition을 최적화하기 위한 재무지식, Financial Forecasting & Valuation, Spreadsheet Modeling 스킬 및 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 또한, 본 모듈에서는 Term Sheet에 대한 작성요령뿐만 아니라 잠재적인 Risk 요인을 분석하여 사전에 대비할 수 있는 방안을 제시함
- 오픈이노베이션 추진을 위한 경제적 타당성과 오픈이노베이션 조건 설계, 협상 외에 투자유치 등을 위한 가치평가 등을 위해 필요한 Spread Sheet 모델링에 대한 이론과 지식, 이해를 함양하고자 함

전략과정 - Module 1

오픈이노베이션 개론

- 사업개발 측면에서 Technology Planning, Competency Portfolio Design, Open Standard, IPRs 등에 대한 이해 및 지식을 함양하는 과정임
- 본 모듈은 전통적인 바이오헬스산업의 사업모델에 일대 혁신을 가지고 올 오픈이노베이션에 대한 이해와 더불어 최적의 오픈이노베이션 시스템 및 프로세스 구축에 필수적인 Technology Planning, Core Competency Portfolio Design 등에 필요한 지식, 노하우 및 스킬을 함양할 기회를 제공함
- 또한, 본 모듈에서는 Open Standards 및 오픈이노베이션 차원에서의 IPRs에 대한 조명을 통해 최적의 오픈이노베이션 시스템 및 오퍼레이션을 구현할 수 있는 통찰력을 업그레이드 할 수 있는 기회를 제공함

전략과정 - Module 2

Outsourcing Management

- 연구개발 측면에서 Outsourcing의 정의, Outsourcing의 Advantages & Disadvantages, 의약품 개발 및 의약품 전반에서의 Outsourcing의 Types에 대해 파악 기회를 제공함
- Outsourcing의 형태 및 사례학습 : Drug Discovery, CMC, Preclinical & Clinical Development
- 효율적인 Outsourcing Management를 통해 성공적인 Drug Development & Production을 구현할 수 있는 노하우를 함양하는 기회를 제공함
- 효과적인 CRO, CMO 활용전략을 제시함

전략과정 - Module 3

Co-working Modeling

- 본 모듈은 제약·바이오헬스산업 사업개발(BD) 분야의 R&BD의 이해와 응용을 할 수 있는 개론적 접근과 대학기술과의 공동연구 등을 통한 성공적인 모델링 방법을 제공하고자 함
- Business model 기반의 사업개발 전략수립 과정과 이의 실현을 통해 기업의 성공적인 미래가치 전략연계 할 수 있는 Co-working 방안을 제시함
- 대학기술 연계 Co-working 성공 및 실패 사례로 본 Spin-off, M&A, IPO 전략 수립 방법에 대해 알아보하고자 함

전략과정 - Module 4

Spin-off, M&A, 투자 전략

- 오픈이노베이션을 바탕으로 사업개발의 새로운 비즈니스모델을 만들고 이를 활용하여 혁신을 모색하기 위해서 스피노프(Spin-off)와 M&A, 기업의 전략적 투자 등이 글로벌 수준에서 주목받고 있음. 이를 위한 방법론과 사례를 중심으로 이론과 실무를 실제 사업개발에 응용할 수 있도록 지식을 축적하는 과정임
- 스피노프(Spin-off)는 사업영역이나 연구 프로젝트를 기반으로 분사할 경우의 전략적 방향과 성공사례, M&A는 4대 전략(해외 진출, 새로운 분야, 생산기지 확보, 연구파이프라인 확보)을 바탕으로 사례를 중심으로 정보를 제공하고 투자전략은 기업이 바이오벤처 등 전략적 투자자(SI) 관점에서 목표와 향후 Win-Win전략을 통해 성공을 만들었는지 국내외 대표적인 사례를 중심으로 정보를 제공함

전략과정 - Module 5

Valuation (기업/사업가치평가)

- 본 모듈은 기업가치평가의 기본 개념을 이해하고 가장 널리 쓰이는 평가 방법에 대해 알아보며 가치평가에 필요한 재무지표 및 계산 방법에 대해 이해하는 과정임
- 가치평가 방법의 장점과 단점, 한계와 유용성을 검토한 후 실제 업무에 적용할 수 있도록 함

전략과정 - Module 6

Valuation (기술가치평가)

- 기술가치평가는 기술거래, 투자, 또는 기술사업화 전략 활용 등 다양한 목적으로 평가하고자 하는 대상 기술의 가치가 금액으로 얼마인가를 평가하고 확인하는 것으로 본 모듈에서는 기술가치평가의 이론 및 실무적인 지식을 제공하고자 함을 목표로 하는 과정임
- 기술의 가치를 평가하는 것은 그 평가 목적에 따라서 평가의 내용이 다르고, 평가자의 지식수준, 가치평가를 위한 평가 요소에 대한 보유 정보의 수준에 따라서 상이한 결과가 나올 수 있는 바 본 모듈에서는 객관적이고 공정하고 체계적인 기술가치평가를 위한 제반 방법, 구성요소, 도구 및 사례를 기반으로 특히 바이오 기술가치평가 분야의 실전적 지식을 함양하고자 함

전략과정 - Module 7

Financial & Spreadsheet Modeling

- 본 모듈은 기본적인 회계에 대한 개념 이해를 바탕으로 사업개발과 연관된 항목에 대한 적용방법 및 효율적인 협상 방법을 함양하는 과정임
- 또한 협상을 통해 확정하게 되는 각종 Deal Term을 살펴보면서, 향후 라이선싱 협상에서의 활용 방안 노하우를 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 현재 사업개발에서 활용하는 다양한 사업모델별로 Excel을 활용한 모델을 수립하고, 이에 따라 급변하는 시장 상황, 내부 상황, 파트너의 상황에 따른 다양한 결과물을 출력할 수 있도록 스킬 및 노하우를 함양하는 과정임
- 그 외 시장에서 일어날 수 있는 다양한 경우들을 대비하여 복합적인 마케팅 모델을 구축할 수 있는 스킬 및 노하우를 제공함

전략과정 - Module 8

기술평가

- 다국적 회사에서 활용하고 있는 신약후보물질에 대한 개발단계별 평가항목을 근거로 신약후보물질에 대한 체계적인 기술평가 지식과 역량을 함양하고자 함
- 단순히 다국적 제약회사에서 활용되고 있는 단계별 신약후보물질 평가항목에 대한 이해를 넘어 실제적인 평가 사례를 기반으로 평가 역량의 함양과 함께 후속 연구개발을 통한 후속 평가의 근거를 마련할 수 있는 노하우를 함양에 중점을 둠

전략과정 - Module 9

TPP (Target Product Profile)

- 본 모듈은 Target Product Profile에 대한 기본 이해를 바탕으로 보다 근거를 기반으로 한 신약개발과 함께 인허가 당국과의 인허가 관련 근거에 대한 협의를 보다 효과적으로 할 수 있는 지식과 역량을 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 이를 위해 미국 FDA와 유럽 EMEA에서 출간한 TPP 가이드라인과 함께 실제 사례를 중심으로 실제 신약개발 과정에서 필요한 TPP를 작성할 수 있는 능력을 함양하기 위한 사례 중심의 강의에 중점을 둠

- 본 모듈은 연구개발 파이프라인의 가치를 극대화하기 위한 R&D 포트폴리오 관리에 이해와 해외동향, 글로벌 Standard 및 Best Practice 등에 대한 이해와 지식을 함양할 수 있는 기회를 제공함
- 또한, 오픈이노베이션 차원에서의 연구개발과제의 선정, 우선순위 결정, 처분 등에 필요한 실무지식을 함양하고, 실무에서 발생 가능한 어려움이나 장애요소 등에 대한 해법을 제공함

Bio-PM 과정 - Module 1

바이오헬스산업에서의 글로벌 수준의 PM 시스템과 역량

- R&D 투자가 지속적으로 증가하고 있음에도 불구하고 매년 시판허가 되는 신약의 개수는 정체, 즉 신약개발 생산성이 저하되고 있음. 신약개발이 폐쇄형 혁신과정에서 개방형 혁신으로 변화되고 있기에 개방형 혁신관리가 향후 PM에서 중요하게 자리매김할 것으로 예측되며, 이에 필요한 포트폴리오/프로그램/프로젝트와 제품을 구분한 역량을 제시함
- 제약·바이오헬스산업에서 PM, 즉 신약개발 과제관리(New Drug Development Project Management)는 신약개발 과정의 중요한 Task를 기획·관리·운영하는 것을 넘어 신약개발 과정 전반을 검토·평가하여 보다 나은 신약개발 방법을 지속적으로 개선해 나가기 위해 글로벌 표준 PM 기법을 도입하는 것이 매우 중요하며, 이를 위해 글로벌 표준 체계 기반으로 역량 개선이 필요함

Bio-PM 과정 - Module 2

Global PM 트렌드 핵심

- 디지털전환(Digital Transformation)의 핵심 키워드를 살펴보고, 제약·바이오헬스산업에 맞는 대응전략을 모색하고자 함

Bio-PM 과정 - Module 3

신약바이오 신규 개발을 위한 표준 프로젝트 관리 체계

- 프로젝트 라이프사이클에 해당하는 예측형(Predictive), 반복형(Iterative), 점진형(Incremental), 애자일(Agile) 모델의 차이점을 알아보고, 제약·바이오헬스산업의 신약개발 라이프사이클의 장단점을 파악함

Bio-PM 과정 - Module 4

프로젝트 관리 리더십 역량 점검

- 프로젝트 진행에 필요한 글로벌 수준의 리더십 자가 진단 키트를 통해 본인의 리더십 역량을 점검해보고, 제약·바이오헬스산업에 필요한 역량이 무엇인지 살펴볼 수 있는 기회를 제공함

Bio-PM 과정 - Module 5

Global PM 프로세스 : PMBOK (ISO21500)

- 프로젝트 관리 기법 중 예측형(Predictive, 혹은 Waterfall) 모델에 대해 PMBOK/ISO21500 표준을 이용해 전체 흐름도 및 윤곽을 파악함

Bio-PM 과정 - Module 6

신약개발을 위한 의사결정과정 및 전략적 판단 실습

- 신약개발을 위한 의사결정에 대해 BABOK(비즈니스 분석 지식체계지침서) 표준 중 Design Thinking 템플릿을 이용하여 비즈니스 분석 및 전략 수립 기법을 체화함

Bio-PM 과정 - Module 7

프로젝트와 제품을 구분한 범위 설계 기획

- 신규 프로젝트에 대한 요구사항/Scope Statement 분석과 이를 위해서 수행되어야 할 Task와 개발되어야 할 제품의 명세와 완료 조건, 아울러 검증/Verification 및 확인/Validation 기법을 체화함

Bio-PM 과정 - Module 8**프로젝트와 제품을 구분한 일정과 R&R 기획**

- 프로젝트와 프로덕트를 구분한 역할과 책임을 명확히 수립하는 방법을 익힘
- 작업 간의 선후행, Task 수행 기간을 산정하여 간트 차트 및 크리티컬 패스(Critical Path)분석 기법을 익힘

Bio-PM 과정 - Module 9**신약후보물질 분석, 생산, 품질, 효능, 안정성, 임상 리스크**

- 프로젝트/프로덕트의 리스크를 식별하고, 발생확률 및 영향도를 분석하여 이에 대한 대응계획을 수립하는 기법을 익힘
- 각 프로세스 단계별 점검요소를 도출하고 허용 기준치를 수립하는 기법을 익힘

Bio-PM 과정 - Module 10**프로젝트 및 포트폴리오 성과 분석, Go/No-Go Decision**

- 프로젝트의 진도율과 프로덕트의 완성도를 점검하는 기법을 익힘
- 각 프로세스 단계별 점검 기준을 만족하는지 점검하고, 이후 단계로의 Go/No-Go 의사결정을 수행함

Bio-PM 과정 - Module 11**아웃소싱/개방형 혁신 관리 모델 실습**

- 아웃소싱을 포함한 복수 기능 조직들에 의해 추진되는 포트폴리오/프로그램/프로젝트에 대해 효과적으로 기획 및 통제할 수 있는 기법을 도구를 사용하여 체화함
- 복수 기능 조직별로 단계별 점검 사항과 Task별 추진에 따르는 원활한 의사소통/협업 체계를 구축하는 방법을 익힘

Bio-PM 과정 - Module 12**Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템 실습**

- Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템을 통해 검증(Verification) 및 확인(Validation) 기법을 익혀 시스템 기반의 체계적인 과업 기획 및 통제 방법을 익힘
- Medical IEC 62304 및 ISO 14971 에 대응하기 위해 시스템 기반의 소통 기법을 익힘
- User Requirements Spec', Functional Spec', Design Spec', Module(Unit) Spec'을 통해 Verification Procedure를 시스템 기반으로 활용하는 방법을 익힘
- Module, Module(Unit) Test, Integration Testing, Functional Testing, Requirements Testing을 통해 Validation Procedure를 시스템 기반으로 활용하는 방법을 익힘

3) 강사진 소개

글로벌벤처네트워크 조영국 대표



조영국 대표는 서강대학교 생명과학과에서 석사학위를 취득, 한양대학교 유전체연구분야 박사과정을 수료하고 서강대학교 해외마케팅과 중소기업분야 MBA학위를 취득하였다. 93년부터 (주)태평양기술연구원과 태평양제약에서 선임연구원과 마케팅팀장으로 7년간 재직하였다. 2000년부터 약 10년간 우리기술투자(주)와 (주)KIS에서 바이오분야 투자 전문가로 일하며 국내와 미국, 이스라엘 등에서 바이오, IT분야에 걸쳐 (주)크리스탈지노믹스, (주)바디텍메드 등 20여개 회사의 상장에 참여하였다. 또한 (주)옵티팜 및 (주)종근당의 사외이사를 역임했으며 (주)크리스탈지노믹스 등 바이오벤처기업 20여개 회사의 사외이사 및 자문, 고문을 역임한 바 있다. 제약기업·바이오벤처기업의 사업전략구축, 투자유치, IR, 기술이전, 신기술 소싱 등 자문 및 경영 참여를 하고 있으며, 대웅제약, 종근당, 신풍제약, 일동제약 등 신약개발 사업화 전략, 기술사업화, IR, 스피아웃 전략과 실행 등의 자문을 한 바 있다. 현재 국내외 제약, 바이오, 의료분야 기업들의 오픈이노베이션의 다양한 분야에서 업무를 지원하고 있다.

제약산업전략연구원 정윤택 대표



정윤택 박사는 서강대학교에서 유기합성으로 석사를 졸업하고, 고려대학교에서 과학기술관리학(정책) 박사학위를 취득하였다. (주)종근당 개발부와 CJ(주) 법무팀에서 제약 분야의 특허과장 등 10여 년의 기업경력을 가졌고, 한국보건산업진흥원에서 제약산업지원단장 등 약 10년 간 역임하며, 제약산업육성법 제정 등 산업진흥에 공헌하였다. 현재는 제약산업전략연구원의 대표이사겸 원장으로 중앙대학교 제약산업학과 및 차의과대학교 보건의료산업학과 겸임교수, 숙명여자대학교 Health MBA과정 객원교수로 활동하고 있다. 주요 관심 및 전공분야는 제약분야의 기술라이센싱, 기술혁신, 해외 진출 및 기술/특허전략 수립 등이다.

덕성여자대학교 약학대학 주재만 교수



주재만 교수는 한국기술교육대에서 기술경영학 박사를 수료했다. LG, 현대, 쌍용, 코오롱 등 대기업에서 자체개발 및 기술도입을 통한 신규사업을 수행하였고, 광주과학기술원, (재)경기대진테크노파크 등에서 대학과 기업에서 개발된 연구성과의 활용 및 확산을 위한 업무를 수행하였다. 한국기술거래사회 부회장으로 신규 기술거래사를 위한 교수로 활동하고 있으며, 한국발명진흥회 기술평가 전문위원으로 활동하였다. 대기업에서의 기술도입을 포함하여 약 300여 건의 기술도입 및 이전 실적을 갖고 있으며 2012년부터 덕성여대에서 산학협력중점교수로 강의 및 기술이전과 창업 관련 프로젝트를 수행하고 있다. (사)한국트리즈협회 회장, 과학기술정보통신부 기술사업화 자문위원, 국가지식재산위원회 예산배분 심의위원, 한국산업기술진흥원 기술거래촉진네트워크사업 심의위원 등을 역임 및 활동하고 있으며, 2006년 한국기술거래소의 공공부문 최고 기술거래사 수상, 2017년 말에는 기업가정신 교육에 대한 공로로 중소벤처기업부장관상을 수상한 바 있다.

(주)큐라티스 조관구 대표



조관구 대표는 1993년 서울대학교 수의학과를 졸업한 후 LG에 입사하여 해외사업, LG생명과학 미국지사장을 역임하였고, 이후 줄릭파마 사업개발담당 임원, 할란코리아(현 코반스) 대표를 역임하였다. 해외시장 진출을 위한 신약개발, 전임상, 임상, 샘플생산, 허가 등 각 단계별로 글로벌 기업들과 계약을 맺고 서비스를 제공하였으며 국제적인 다수의 자문 그룹의 자문위원으로 활동하였다. 또한, 국내외 제약 및 글로벌 컨설팅 기업들에게 제약, 의료기기, 헬스케어 시장에 대한 경영 컨설팅을 제공하였으며, 국내 상위 제약사들의 비임상 프로젝트 및 임상프로젝트를 진행한 바 있다. 현재 큐라티스 대표를 맡으면서 성공적으로 임상2상을 마치고, 후기 임상 준비 중인 백신과 다양한 치료제를 개발하고 있으며, 식품의약품안전처 중앙약사심의위원회 전문위원, 한국에프디시법제학회 이사, 비임상학회 전문위원으로 활동하고 있다. 그 외 의약품규제과학 강사, 한국임상산업본부 자문위원, KOICA 해외식약처공무원초청 프로그램 협상과목 강사 등으로 활동하였다.

한국과학기술연구원 최치호 단장



최치호 박사는 한국과학기술연구원에서 기술사업단장으로 기술이전사업화를 총괄하면서 대형기술이전사업화를 성공시켜 3개년 한국과학기술연구원을 국가 최우수 기술이전사업화 창업기관으로 표창받는데 기여하였으며, 현재 KIST 홍릉강소특구사업단장을 맡고 있다. 또한 바이오기술계약 총서 등 국제라이선스계약에 대한 여러 권의 전문서적을 저술하고 기술계약을 강의하고 있다. 국가지식재산위원회 및 국가과학기술위원회에서 전문위원을 역임했으며, 국가과학기술심의회 정책조정위원과 평가전문위원, 과학기술단체총연합회와 서울시 지식재산전문위원, 특허청 산업재산권법제위원, 과학기술정보통신부의 기관평가위원 및 규제개선 옴부즈만으로 활동하면서 과학기술기본계획 수립 등 국가 혁신관련 정책부문에 기여하였다.

리앤묵특허법인 노지준 미국변호사



노지준 미국변호사는 서울대학교 공과대학 학사, 석사를 졸업하여 LG에서 연구원으로 6년 간 근무하였다. 미국 변호사 시험에 합격 후, 2006년부터 리앤묵 특허법원에서 현재까지 근무하면서 대기업 삼성전자의 국내외 특허 및 국내 중소기업의 해외특허분쟁 대응 업무를 담당하고 있다. 한국의 중소기업 Zalman, 펜앤프리 및 오스템사의 미국 특허침해 피소 분쟁 업무를 담당하였고, 중외제약, 근화제약, 바이오노트, 포항공과대학교, Aptmers, 삼흥사, 니트젠, 에이맥스, 숭실대학교 TLO, 다물멀티미디어, RFHIC사의 특허라이선싱 협상 및 계약을 담당하였다. 2010년 8월부터 2012년 4월까지 지식경제부 주도의 창의자본 주식회사인 Intellectual Discovery에서 특허사업팀장을 맡았으며, 재직 당시 NPE와 특허펀드에 대한 연구와 실무도 담당한다. 한국발명진흥회, 한국라이선싱협회, 대한변리사회, 한국신약개발연구조합 주최 세미나, 충남TP, 한국보건복지인력개발원 등에서 라이선싱 및 특허 관련 강사로 활동하고 있다. 경기도 지식재산센터 자문위원, 전자신문 회원사 자문위원, 한국라이선싱협회(LESK) 이사로서 국내외 라이선싱 교육 및 네트워킹을 담당하고 있다. 다수의 지식재산 관련 강의 공로로 2014년 12월 국가 지식재산교육 발전 공로 특허청장상을 수상하였다. CLP(Certified Licensing Professional - 국제 라이선싱 협회 승인 라이선싱 전문가) 자격과 기술기술가치평가사 자격을 보유하고 있다.

(주)큐어세라퓨틱스 김태호 대표



김태호 대표는 한국뿐만 아니라 유럽과 미국에 생산시설을 갖추고 세포/유전자치료제 관련 위탁개발과 위탁생산 서비스를 제공하고 있는 글로벌 CDMO인 MaSTherCell Global Inc.의 한국법인인 (주)큐어셀과 혁신적인 세포유전자 치료를 개발하고 있는 (주)큐어세라퓨틱스 대표이사를 맡고 있으며, 기술 기반의 다양한 글로벌 사업 경험과 이론적 지식을 기반으로 제약·바이오기업이 필요로 하는 다양한 전략적 솔루션을 공유할 수 있는 실무형 강사로 활동하고 있다. 본 강사는 경희대학교 유전공학과를 졸업하고 2005년 영국 킹스턴 비즈니스 스쿨에서 MBA를 취득하고 또한 연구개발 R&D Portfolio Management 관련 전공을 바탕으로 다국적 제약회사들을 대상으로 다양한 기술사업화 자문 경험을 갖추고 있다. 또한 2014년 국제기술가치평가사 자격을 취득한 바 있다.

기업성장연구소 최강모 소장



최강모 소장은 서울과학기술대학교 기계설계학, 경희대학교 경영컨설팅 석사를 졸업하고, 건국대학교 경영공학 박사학위 취득 후 23년 간 기술기반 사업기획 및 전략수립 컨설팅 관련된 업무를 수행하였다. 현재 스타트업을 액셀러레이팅 하는 기업성장연구소를 운영하고 있으며, 건국대학교 창업지원단 겸임교수 및 광주과학기술원과 동국대학교 겸임교수로 벤처창업과 신사업기획, 비즈니스모델을 강의하고 있다. 또한 기술거래사/기업기술가치평가사/창업지도사/M&A거래사/기술창업지도사/TRIZ 3레벨 자격을 기반으로 사업기획, 차별화전략수립, 투자유치, 경영성장요인 연구와 자문을 수행하고 있다. (재)한국특허정보원 조사분석실 그룹장, (주)웍스 경영전략연구소장, (주)로봇비즈니스인큐베이터 사업본부장, (현) 중소벤처기업진흥공단 청년창업사관학교 사업화코치, (현) 한국기업기술가치평가협회 이사, (현) 브랜드타임즈 산업부기자로 활동하였으며, 창업분야에서는 2017년 중소벤처기업부 아이디어 우수멘토 장관상을 수상한 바 있다.

일양약품(주) 신재수 상무



신재수 상무는 서울대학교 약학과를 졸업하고 동 대학원에서 석사학위 및 박사학위를 취득하였다. 종근당 개발부 근무를 시작으로 연구소에서 장기간 신약의 약효약리 평가, 전임상 개발 업무를 진행하였으며, 약리안전실장을 역임하였다. 2008년에 일양약품(주)에 입사 후 현재 일양약품 중앙연구소 상무로 재직 중으로 신약개발, 전임상 개발, 임상개발 등의 업무를 진행하고 있다.

연세대학교 기술지주회사 김훈배 실장



김훈배 실장은 삼성 기술기획그룹에서 IP를 담당으로서 경쟁사에 기술이전을 한 후 연세대학교 산학협력단에서 기술이전팀장으로 수년 간 기술이전을 총괄하였다. 연세대학교 기술지주회사로 이직한 후 기술창업 및 펀드 실무를 총괄해오고 있으며, 대학 보유기술의 기술이전 방법, JV 설립 방법 등으로 사업화할 수 있도록 다양한 방법으로 대학과 기업 간의 협력을 이끌어 왔다. 김훈배 실장은 대학기술이전협회 감사, 대한민국 창조경제 대상 공헌분야 발굴위원회 위원, 과학기술정보통신부 산하 기관 평가위원, 중소기업기술혁신 촉진계획 자문위원, 국가연구개발사업 예비타당성 조사 위원 등으로 활동하고 있으며, 교육부 및 과학기술정보통신부로부터 기술사업화유공자 장관상을 수상한 바 있다.

(주)큐어세라퓨틱스 송세흠 대표



송세흠 박사는 동경대학교 약제학 연구실에서 박사학위를 받은 후, 미국 오하이오 주립대학에서 항암제의 실험실 자료를 전임상 실험을 거쳐 임상 2상까지의 번역 연구를 하던 중 브리스톨 마이어로 옴거 항암제의 임상 1상의 임상 약리를 담당하였다. 이후 다이이치산교에서 화학물질 및 항체의 항암, 심장질환(고혈압, 혈전 방지) 분야를 중심으로 한 임상 약리 및 첨단 모델을 이용하여 약품의 임상 설계와 임상 후의 개발 성공 가능성을 예측해 왔다. 이후 2019년 8월부터 한국의 큐어세라퓨틱스의 세포제 임상 개발을 하기 위해 약품 개발의 책임자로 활동하고 있다. 송세흠 박사는 번역 연구를 통하여 개발 기전과 개발의 성공 가능 여부를 예측해 왔다. 또한 연구 개발이 중단된 의약품의 임상 약리 실험을 진행하여 임상 재개허가를 얻어 내기도 하였다. 그의 QT연장에 관한 연구 등으로 임상 개발 중간 단계의 승인 기관과의 의혹을 해소하기도 하였다. 그는 임상 3상 실험 결과를 예측하여 증명하였고 성공적으로 성인 및 유아 임상실험을 모델링하여 약품의 표식에 기재되기도 하였다. 현재는 미래 의약품인 세포치료제의 일종으로 자연 살해 세포를 이용한 항암개발 설계를 담당하고 있다.

프로젝트리서치(주) 김태영 대표



김태영 대표는 삼성전자공과대학교(SSIT) 겸임교수로 활동 중이며, 삼성전자, LG전자, KT/KTDS, SK브로드밴드/이노베이션의 PM 및 Agile 코치로서 활동하고 있다. 표준화 활동으로는 글로벌 PM 표준인 PMBOK(프로젝트관리지식체계지침서), Business Analysis(비즈니스 분석), 조직적 프로젝트 관리, 리스크, 작업분류체계 및 일정관리 등 6개의 영문 표준에 기여자로 등재되었으며, 한글번역인 애자일, 프로젝트관리 지식체계 지침서, 프로그램관리 표준서에도 기여자로 등재되었다. 기업체 코치로서는 KT, 골프존, 휴맥스, 네이버랩스, 삼성전자, LG전자, 메타넷, 바텍, 큐어세라퓨틱스, 포스코ICT, ETRI, 국방과학연구소 등 국내 R&D 기반 기업들의 프로젝트 관리 수준을 글로벌 수준으로 맞추는 코치 역할을 하고 있다.

4) 교육과정별 강의계획

구 분	입문과정	전략과정	Bio Project Management 과정
일 정	2021. 9. 28(화)~30(목) (09:00-18:00)	2021. 10. 27(수)~29(금) (09:00-18:00)	2021. 11. 17(수)~19(금) (09:00-18:00)
기 간	3일 간	3일 간	3일 간
등 록	2021. 8. 30(월)~9. 23(목)	2021. 9. 27(월)~10. 21(목)	2021. 10. 25(월)~11. 11(목)
수강료 (1인)	회원사 : 200,000원 비회원사 : 300,000원	회원사 : 300,000원 비회원사 : 400,000원	회원사 : 500,000원 비회원사 : 600,000원
장 소	실시간 온라인 강의 (Zoom)	실시간 온라인 강의 (Zoom)	유나이티드문화재단 컬쳐센터 (예정)
강 사	글로벌 기술사업화 아카데미 전임강사		
주 최	한국신약개발연구조합		
주 관	한국신약개발연구조합 산하 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group)		
담 당	한국신약개발연구조합 연구개발진흥본부 한상아 주임 (Tel. 02-525-3108, E-mail. sanga0204@kdra.or.kr)		
책 임	제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group) 교육연수분과		

Ⅲ. 글로벌 기술사업화 아카데미 2021 교육과정 전체 프로그램

1. 교육연수 프로그램

1) 입문과정 [9월 28일(화)~30일(목), 실시간 온라인 강의(Zoom)]

일 자	시 간	세부 교육과정명	강 사
9/28 (1일차)	08:50-09:00	인사말 / 교육과정 소개	
	09:00-12:00	① 바이오헬스산업 기술, 시장, M&A, 투자 동향	조영국 대표 글로벌벤처네트워크
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	② 바이오헬스산업 기술거래(라이센싱, 공동연구 등) 동향	정윤택 대표 제약산업전략연구원
	15:00-18:00	③ 바이오헬스산업 국가별 시장/인허가 정책/연구개발 동향	정윤택 대표 제약산업전략연구원
9/29 (2일차)	09:00-11:00	④ 라이선싱 개론	주재만 교수 덕성여자대학교 약학대학
	11:00-12:00	⑤ 인라이센스, 아웃라이센스, 라이선싱 사례	조관구 대표 (주)큐라티스
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	⑤ 인라이센스, 아웃라이센스, 라이선싱 사례	조관구 대표 (주)큐라티스
	14:00-16:00	⑥ 라이선싱 계약	최치호 단장 한국과학기술연구원
	16:00-18:00	⑦ 라이선싱 협상	노지준 미국변호사 리앤목특허법인
9/30 (3일차)	09:00-12:00	⑧ 기술사업화	김태호 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	⑧ 기술사업화	김태호 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	14:00-18:00	⑨ Deal term Structuring & Financial Modeling	주재만 교수 덕성여자대학교 약학대학
	18:00	폐 회	

※ 교육 일정은 사정에 따라 일부 변동될 수 있습니다.

2) 전략과정 [10월 27일(수)~29일(금), 실시간 온라인 강의(Zoom)]

일 자	시 간	세부 교육과정명	강 사
10/27 (1일차)	08:50-09:00	인사말 / 교육과정 소개	
	09:00-12:00	① 오픈이노베이션 개론	최강모 소장 기업성장연구소
	11:00-12:00	② Outsourcing Management	신재수 상무 일양약품㈜
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	② Outsourcing Management	신재수 상무 일양약품㈜
	14:00-16:00	③ Co-working Modeling	김훈배 실장 연세대학교 기술지주회사
	16:00-18:00	④ Spin-off, M&A, 투자 전략	조영국 대표 글로벌벤처네트워크
10/28 (2일차)	09:00-11:00	⑤ Valuation(기업/사업가치평가)	김선식 대표 인트라링크스 한국지사
	11:00-12:00	⑥ Valuation(기술가치평가)	주재만 교수 덕성여자대학교 약학대학
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	⑥ Valuation(기술가치평가)	주재만 교수 덕성여자대학교 약학대학
	14:00-18:00	⑦ Financial & Spreadsheet Modeling	조관구 대표 (주)큐라티스
10/29 (3일차)	09:00-12:00	⑧ 기술평가	송세흠 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	⑨ TPP (Target Product Profile)	송세흠 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	15:00-18:00	⑩ Portfolio Management	김태호 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	18:00	폐 회	

※ 교육 일정은 사정에 따라 일부 변동될 수 있습니다.

3) Bio Project Management 과정 [11월 17일(수)~19일(금), 유나이티드문화재단 컬쳐센터(예정)]

일 자	시 간	세부 교육과정명	강 사
11/17 (1일차)	08:50-09:00	인사말 / 교육과정 소개	
	09:00-12:00	① 바이오헬스산업에서의 글로벌수준의 PM 시스템과 역량	김태호 대표 (주)큐어세라퓨틱스
	11:00-12:00	② Global PM 트렌드 핵심	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-14:00	③ 신약바이오 신규 개발을 위한 표준 프로젝트 관리 체계	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	14:00-15:00	④ 프로젝트 관리 리더십 역량 점검	
	15:00-16:00	⑤ Global PM 프로세스 : PMBOK (ISO21500)	
	16:00-18:00	⑥ 신약개발을 위한 의사결정과정 및 전략적 판단 실습	
11/18 (2일차)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-12:00	⑦ 프로젝트와 제품을 구분한 범위 설계 기획	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-15:00	⑧ 프로젝트와 제품을 구분한 일정과 R&R 기획	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	15:00-17:00	⑨ 신약후보물질 분석, 생산, 품질, 효능, 안정성, 임상 리스크	
	17:00-18:00	⑩ 프로젝트 및 포트폴리오 성과 분석, Go/No-Go Decision	
11/19 (3일차)	08:30-09:00	등 록	
	09:00-12:00	⑪ 아웃소싱/ 개방형 혁신 관리 모델 실습	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	12:00-13:00	점심식사	
	13:00-16:00	⑫ Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템 실습 I	김태영 대표 프로젝트리서치(주)
	16:00-18:00	⑫ Pharmaceutical & GAMP® 5 시스템 실습 II	
	18:00	수료식 및 폐회	

※ 교육 일정은 사정에 따라 일부 변동될 수 있습니다.

2. 교육대상

- 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업 사업전략 업무 담당자
- 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업 라이선싱 업무 종사자
- 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업 사업개발 담당자
- 대학, 출연연구기관 및 기술거래기관 등의 기술거래 담당 실무자
- 라이선싱, 공동연구 등의 계약업무 담당자
- 연구 및 개발기획 담당자 또는 프로젝트 매니저
- 연구개발, 기술투자 등의 재무회계 담당자
- 산학협력, 전략제휴 등의 오픈이노베이션 업무 담당자
- 자기개발 및 네트워크 구축을 희망하고 있는 업계 종사자 등

IV. 글로벌 기술사업화 아카데미 (입문과정) 2021 신청 안내

1. 교육일시

- ① 1일차 : 2021. 9. 28(화) 09:00-18:00
- ② 2일차 : 2021. 9. 29(수) 09:00-18:00
- ③ 3일차 : 2021. 9. 30(목) 09:00-18:00

2. 진행방법

실시간 온라인 강의(Zoom) ※ 접속링크는 추후 개별 안내

3. 주 최 : 한국신약개발연구조합

4. 주 관 : 한국신약개발연구조합 산하 제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group)

5. 프로그램 및 교육과정 소개 : 본 안내문 참조

6. 교육대상

- 제약·바이오기업, 벤처·스타트업기업 : 사업전략, 라이선싱, 사업개발, 연구/개발기획, 재무회계 담당자, 계약, 공동연구, 산학협력/전략적 제휴 등 오픈이노베이션 담당자
- 대학, 출연연구기관 : 산학협력단 담당자, 기술사업화 담당 실무자, 프로젝트 매니저, 계약, 공동연구, 산학협력/전략적 제휴 등 오픈이노베이션 담당자
- 기타(컨설팅기관, 특허/법무법인 등) : 자기개발 및 네트워크 구축을 희망하는 업계 종사자 등

7. 신청기한 및 신청방법

- ① 신청 접수기간 : 2021. 8. 30(월) ~ 9. 23(목)
- ② 신청방법 : 연구회 공식 홈페이지(<http://www.bd.or.kr>)를 통한 접수 후 수강료 납부

8. 수강료 납부 안내

① 수강료

구 분	수 강 료
연구회 회원사	200,000원 / 1인
비회원사	300,000원 / 1인

※ 글로벌 기술사업화 아카데미 수강료는 교육 관련 직접경비와 교육개발비로 전액 재투자 됩니다.

② 수강료 입금 및 계산서 발급

- 입금계좌 : 국민은행 373737-04-010642 (예금주 : 한국신약개발연구조합)
- 입금기한 : 2021년 9월 23일(목)까지 (사전입금 원칙, 카드결제 불가)
※ 입금 시 [기업명 - 참가자명] 기재 요망
- (청구용 또는 영수용)전자계산서 발행 필요 시 홈페이지에서 신청 가능

9. 기 타

- ① 온라인 교재(PDF) 제공
 - ※ 수강생에 한하여 웹하드 다운로드 권한 부여
 - ※ 웹하드 접속 ID/PW는 9월 27일(월) 15:00 일괄 공지 예정
- ② 교육 전일 이수자 및 설문조사 응답자에 한해 한국신약개발연구조합 이사장 명의의 수료증 수여(이메일 발송)
- ③ 수강료 입금 후 취소할 경우, 9월 24일(금) 15:00까지 통보한 경우에 한하여 100% 환불 가능하며 온라인 교재 제공 이후에는 환불 불가

10. 문 의

제약·바이오 사업개발연구회(K-BD Group) 사무국

구 분	담당자 및 연락처
교육과정·신청 관련	한국신약개발연구조합 연구개발진흥본부 한상아 주임 (Tel. 02-525-3108, E-mail. sanga0204@kdra.or.kr)
입금·계산서 관련	한국신약개발연구조합 사업운영본부 조승희 사원 (Tel. 02-525-3106, E-mail. shcho@kdra.or.kr)