



## GBI)전문교육은 무엇이 다를까요?

▼ Two channel Training을 통해 집중학습(online)과 문제해결 훈련(offline)이 모두 제공됩니다.

2 channel Training (집중 학습 (on-line) & 문제해결 훈련 (off-line))

다양하 하구 비즈니스 화견에서이 GRD 선곡견헌

#### 온라인 과정

- 온라인 강의(21차시) + 전문가 인터뷰(10차시) (각 차시당 30분)
- 주제 1 국제계약, 라이선스 계약, 특허 등 사내 교육으로 충족하기 어려운 핵심역량 교육
- 주제 2
   대면 교육이 어려운 주요인사의 인터뷰
- 사전학습을 통해 대면교육의 효과를 강화
- 학습을 강화할 수 있도록 교육기간 내 반복 수강가능
- 오프라인 워크샵과 연계된 주제의 이론적 기반 커버

### 오프라인 워크숍

- 1일 7시간, 3일 과정 (매주 1일 진행)
- 온라인 학습을 바탕으로 한 문제해결 워크숍
- 전문가로부터 직접 현장 피드백을 받는 시뮬레이션 워크숍
- 대한민국 BD를 리딩하고 있는 업계 최고 전문가

## 성공한 BD립은 무엇이 달랐을까요?

GBD전문교육은 GBD 담당자들과 리더들이 가지고 있는 이러한 질문에서 시작되었습니다. 대한민국 제약/바이오산업이 급속도로 성장하여 세계의 경쟁자들과 어깨를 나란히 하기 위해서는 New Phase에 대한 새로운 준비가 필요합니다. 성공한 BD 팀은 무엇이 달랐는지를 이번 교육과정을 통해 확인하실 수 있습니다.

GBD전문교육은 세상에 없던 새로운 형태의 교육입니다. 많은 BD 실무자들과 리더들의 요구를 충족시키기 위해. 대한민국 업계 최고 전문가들과 협력하여 교육 과정을 기획했습니다.

대한민국 제약/바이오 분야에서 선구자적 성과를 거두어 온 전문가들이 직접 참여한 이 교육은, 기존 교육과는 차별화된 새로운 경험을 선사할 것입니다. 지금까지 한국 제약/바이오산업에서 앞서나가던 회사들이 경험한 성공과 실패 경험을 압축 경험할 수 있는 기회를 놓치지 마세요.

"升型的附州 查科什什 可显是什么意识到生子"

### ▼ 다양한 한국 비즈니스 환경에서의 GBD 성공경험 제공

이번 교육에서는 GBD를 다섯개의 카테고리로 분류하여 모든 카테고리를 반영하는 교육 커리큘럼을 제공합니다.

<sup>7</sup> 2 channel Training (집중 학습 (on-line) & 문제해결 훈련 (off-lin

다양한 한국 비즈니스 환경에서의 GBD 성공경험

제품화 이후 단계

◆── 제품화 전단계 (기술)

### 신기술 License in (박파마관점) 전통적인

- (사례분석) 사노피 인터베스트 김상균 전무
- (사례분석) 한국존슨앤드존슨 한국존슨앤드존슨 김은하 상무
- (사례분석) 빅파마 글로벌 BD전략 전 Lilly EMBU 사업개발 및 전략총괄 전 GSK 캐나다 GM 홍유석 대표

#### 신기술 License out (국내사 관점)

- (사례분석) 에이비엘바이오 에이비엘바이오 이상훈 대표
- (사례분석) 레고켐바이오사이언스 레고켐바이오사이언스 김용주 대표
- (사례분석) 대웅제약 대웅글로벌센터 김도영 센터장

#### 전통적인 제약회사의 BD업무

• (사례분석) 대웅제약 대웅글로벌센터 김도영 센터장

#### 글로벌 마케팅

• (사례분석) 셀트리온 셀트리온헬스케어 최병서 상무

### 영업 마케팅 파트너링

• (사례분석) 셀트리온 셀트리온헬스케어 김재현 전무

# GBD전문교육 커리큘럼 1. 온라인 강의 (21차시)

모듈	大人	과정명		
1	1차시	제약/바이오산업 사업개발 배경 이해하기		
제약/바이오 사업개빌 프로세스 실무의 이해	2차시	사업개발 단계별 유의사항 (1)		
(디앤디파마텍 양원석 이사)	3차시	사업개발 단계별 유의사항 (2)		
2 국제 계약의 기초	4차시	기본 구조와 주요사항		
(디라이트 조원희 변호사)	5차시	Liability Terms		
	6차시	License Grant		
3	7차시	Royalty & Termination		
라이센스 계약의 이해 (디라이트 조원희 변호사)	8차시	개량기술(Improvement)		
	9차시	진술보증과 세금		
	10차시	특허의 이해		
4 제약/바이오	11차시	특허의 권리범위 및 효력		
산업에서의 특허 (디라이트 김용하 변호사)	12차시	특허침해 & 특허의 무효		
	13차시	특허무효분쟁 Case		
	14차시	시 의약품 개발 전주기의 이해		
	15차시	연구기획과 연구기초		
5 의약품 전주기 교육	16차시	의약품 기술이전과 사업화 전략		
	17차시	IND 신청과 임상시험		
	18차시	CMC		
	19차시	국내/해외 약가 제도의 이해		
6 ChatGPT (소병구원장)	20차시	제약/바이오 산업 사업개발 담당자를 위한 인공지능 ChatGPT 활용법(이론)(1)		
	21차시	제약/바이오 산업 사업개발 담당자를 위한 인공지능 ChatGPT 활용법(이론)(2)		

## 2. 오프라인 워크숍 (3회)

▼ **장소 :** 판교 그래피티 오토그래프 루나룸

☑ 날짜: 1호 6월 22일(목) 2호 6월 28일(수) 3호 7월 6일(목)

✓ 시간: 13:00 ~ 20:00

	<mark>1호</mark> 6월 22일(목) (총 7h)	<mark>2호</mark> 6월 28일(수) (총 7h)	<mark>3호</mark> 7월 6일(목) (총 7h)
	0.5h Networking	1h Networking & Review	1h Networking & Review
	3h 계약서 작성 및 검토 워크숍 (디라이트 조원희 변호사)	2h License In & Out 사례분석 (대웅글로벌센터 김도영 센터장)	
( <sup>½</sup>	1.5h Alliance Management Partnership case 셀트리온헬스케어 김재현 전무)	2h 국내/해외 특허 명세서 분석 워크숍 (디라이트 김용하 변호사)	4h License In & Out 협상 워크숍 (디라이트 조원희 변호사)
	1h Networking & Dinner	1h Networking & Dinner	1h Networking & Dinner
	기상훈대표님께 GBD를 묻다. 에이비엘바이오 이상훈 대표)	Ih         특강) 국제 예절과 의전         (최종현 전 대사)	h 특강) 제약/바이오 산업 사업개발 담당자를 위한 인공지능 ChatGPT 활용법 (AI메타버스교육연구원 소병구 원장)

## 온/오프라인 강의에 참여한 전문가

# ☑ 글로벌 시장 개척의 최전선을 누비는 전문가들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



- Ph. D. Biological Sciences, University of Texas at Austin
- 셀트리온 기획조정실 (2005 2014)
- 셀트리온 헬스케어 사업본부 (2015 현재)
  - 미국/캐나다 영업 및 사업개발
  - 파트너십 관리
  - M&A



- 서울대학교 농생대 바이오소재공학 학사
- 서울대학교 약학대학 석사 (물리약학 전공)
- 성균관대학교 제약산업특성화대학원 박사수료
- 한미약품 해외BD팀 팀장
- 한국신약개발연구조합 제약산업기술거래센터 기술거래위원회 위원
- ㈜디앤디파마텍 사업개발팀 이사



- 중앙대학교 약학과 학사
- 중앙대학교 약물학대학원 석사
- 대웅제약 글로벌사업본부 센터장 (2006 현재)

# ☑ GBD 담당자가 갖추어야 할 체계적인 계약 & 특허 업무역량을 제공합니다.



- 서울대 인문대학 졸업
- 제 40회 사법시험 합격
- 법무법인 태평양
- 텍사스 로스쿨 졸업
- Ropes & Gray뉴욕 사무소 근무
- 법무법인 디라이트 대표변호사



- 서울대학교 생명과학부 학사/석사
- 툴젠 연구원
- 대웅제약 연구원
- 제53회 사법시헙 / 사법연수원
- 제니스국제특허법률사무소 변리사/변호사
- 가산법률사무소 변호사
- 파트너스인베스트먼트 투자본부장(바이오/헬스케어)
- 법무법인 디라이트 변호사

## 특강에 참여한 전문가

# ▼ 한국 제약/바이오의 글로벌화를 이끌어가는 리더들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



- 서울대학교 학사/석사
- AstraZeneca, Genentech 및 Exelixis
- 최고연구원, 미국 Chiron(Novartis)
- 파멥신 공동설립 및 부사장
- 한화케미칼 바이오사업부 총괄
- 에이비엘바이오 대표이사

### ☑ GBD 담당자의 업무 퀄리티를 업그레이드할 수 있는 역량에 대하여 이야기합니다.



- 전직 외교관
- 주오만 대사
- 의전장
- 주네덜란드 대사



- AI메EH버스교육연구원 원장
- 주요 강의 경력: 서울특별시 교육청 교육연수원, 경기도청, TEDx, 뉴욕시, 카이스트, 두원공대 외 다수

-6-

## 3. 온라인 전문가 인려뷰 (10차시)

회사 및 이름	从大	인터뷰 주제	관련 내용
에이비엘바이오 <b>이상훈 대표</b>	1차시	Global BD 성공의 비결 (1)	2022년 사노피와 1조 2천억 원의 기술이전 계약을 성사시킨 에이비엘바이오의 이상훈 대표님의 BD 인사이트를 들어봅니다.
레고캠바이오사이언스 <b>김용주 대표</b>	2차시	Global BD 성공의 비결 (2)	2022년 암젠과 1조 6,050억 원 규모의 기술이전 계약 체결한 레고켐바이오사이언스 김용주 대표님을 만나 BD 계약의 성공과 실패사례에 대하여 묻습니다.
알테오젠 <b>박순재 대표</b> * 박순재 대표님의 경우, 서면 인터뷰로 진행됩니다.	3차시	Global BD 성공의 비결 (3)	ALT-B4 플랫폼 기술을 활용하여 여러 번의 기술 수출 계약을 성사시킨 알테오젠의 박순재 대표를 만나 한국 제약바이오 BD가 나아가야 할 방향에 대하여 힌트를 얻습니다.
셀트리온헬스케어 <b>김재현 전무</b>	4차시	Global BD 전문가 & 팀 만들기 (1)	셀트리온 헬스케어에서 북미 영업 및 사업개발 총괄을 하고 계신 김재현 전무님께 BD 담당자들이 가져야 하는 필수적 역량이 무엇인지 묻습니다.
디앤디파마텍 <b>양원석 이사</b>	5차시	Global BD 전문가 & 팀 만들기 (2)	한미약품에서 10년 동안 BD 업무를 하시고, 현재 디앤디파마텍에서 사업개발 이사를 맡고 계신 양원석 이사님께 BD 담당자들은 실제로 어떻게 업무를 하는지 들어봅니다.
인터베스트 <b>김상균 전무</b>	6차시	Global Pharma의 BD view (1)	사노피에서 항암신약 연구개발을 이끄셨고 현재 대형 VC 중 하나인 인터베스트 투자심사역을 맡고 계신 인터베스트 김상균 상무님께 Global Pharma의 BD팀은 어떤 식으로 운영되는지 묻습니다.
한국존슨앤드존슨메디칼 <b>김은하 상무</b>	7차시	Global Pharma의 BD view (2)	한국존슨앤드존슨메디칼 전략기획 및 이노베이션을 담당하시는 김은하 상무님께 Global Pharma가 한국 기업과 BD 계약을 체결할 때 어떤 방식으로 진행하는지에 대해 들어봅니다.
전 일라이릴리 Emerging Market Business Unit 총괄 홍유석 대표	8차시	Global Pharma의 BD view (3)	일라이릴리 EMBU 총괄과 GSK 한국, 캐나다 GM을 역임하신 홍유석 대표님께 lilly, GSK의 글로벌 BD 전략과 Global Pharma의 Due Diligence 등 업무 시 관점을 묻습니다.
디라이트 <b>김용하 변호사</b>	9차시	BD 담당자가 특허변호사와 효과적으로 업무하기	대한민국 유일 연구원과 VC 커리어 백그라운드를 가지신 김용하 변호사와 함께 BD 실무자가 특허변호사와 효과적으로 업무 하는 방법을 논의합니다.
셀트리온헬스케어 <b>최병서 상무</b>	10차시	한국 최초의 글로벌 마케팅 팀	셀트리온 헬스케어 글로벌 마케팅 본부 최병서 상무님께 BD가 글로벌 마케팅과 협업하는 방법에 대하여 말씀을 나눕니다.

## 인러뷰에 참여한 전문가

▼ 한국 제약/바이오의 글로벌화를 이끌어가는 리더들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



- 서울대 화학과 졸업
- KAIST 유기화학 석사 및 박사
- LG화학 기술연구원 신약연구소장
- LG화학 기술연구원 신약연구 그룹장
- LG화학 기술연구원 미국 현지연구소 법인장
- 레고켐바이오 대표이사



- 연세대 생화학과
- 미국 퍼듀대학교 대학원 화학 박사
- 메사추세츠공과대학 대학원 박사후 연구원
- LG화학 연구소 해외사업 개발담당 상무
- 한화석유화학 바이오담당 개발본부장 상무
- 바이넥스 대표이사 부회장
- 알테오젠 대표이사

# ☑ 글로벌 시장 개척의 최전선을 누비는 전문가들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



- 중앙대학교 약학대학교 학사/석사
- 스티펠 마케팅 부장
- GSK 마케팅 본부장
- 셀트리온 상무\_Head of Global Marketing

### ☑ 글로벌 빅파마의 관점과 기준에서 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



- 펜실베이니아대학교 와튼스쿨 경영학 석사
- 한국릴리 사장
- 일라이릴리 Emerging Market Business Unit 사업개발 및 전략총괄
- 한독테바사장
- GSK 한국법인 사장
- GSK 캐나다 법인 대표
- [전] 디앤디파마텍 대표



- 서울대학교 박사
- Harvard Medical School 박사 후 과정
- Sanofi Asia-Pacific R&D Cancer Project Leader
- 인터베스트 전무



- 한국존슨앤드존슨 대외협력 및 정책 담당
- 존슨앤드존슨 아시아퍼시픽 대외협력 및 정책 담당
- 한국존슨앤든존슨메디칼 이노베이션 담당 이사
- 한국존슨앤든존슨메디칼 전략기획 및 이노베이션 담당 상무

- 8 -

- 9 -

### GBI)전문교육 교육 신청 및 결제 관련

☑ 교육대상 BD 업무 5년 차 이하의 제약/바이오 종사자

**☑ 교과구성** 온라인 강의(21차시), 오프라인 워크숍(3회), 온라인 전문가 인터뷰(10차시)

☑ 모집인원 선착순 20명

\* 교육 인원 충족시 신청이 조기에 마감될 수 있습니다.

☑ 교육기간 - 온라인 강의 및 전문가 인터뷰(총 31차시): 2023년 6월 13일(화) ~ 7월 12일(수)

- 오프라인 워크숍(각 7h): 1회 - 6월 22일(목) / 2회 - 6월 28일(수) / 3회 - 7월 6일(목)

✓ 신청기간 2023년 5월 3일(수) ~ 6월 9일(금)

▼ 신청방법 한국제약바이오협회 교육통합센터 홈페이지에서 신청 (https://edu.kpbma.or.kr/)

페이지 하단의 <교육신청절차> 참고

▼ 수료기준 - 온라인 진도율 80% 이상

- 오프라인 워크숍 80% 이상 참석(17시간 이상)

- 설문완료 후 최종평가 정답률 60% 이상

**☑ 교육비용** - 회원사 308만 원(얼리버드 가격: 253만 원)

(부가세포함) - 비회원사 385만 원(얼리버드 가격: 308만 원)

\* 얼리버드 기간: 2023년 5월 3일(수) ~ 2023년 5월 26일(금)

☑ 결제방법

#### [신용카드 결제]

- 결제 즉시 교육 신청 완료(교육 신청 후 '나의 강의실'에서 결제 가능)

#### [무통장 입금]

- 입금완료 시 교육 신청 완료(교육 시작 3일 전까지 납부 필수)
- 국민은행 839237-04-019329(예금주 : 권진숙(지명))
- 세금계산서 발행시 사업자등록증 첨부 필수(교육신청 사이트내 사업자등록증 첨부 가능)
- 입금 전 홈페이지에서 교육신청여부를 반드시 확인하신 후 **"회사명\_성명"**으로 입금 (예, OO제약 홍길동)

▼ **환불안내** - 교육 취소 및 환불은 교육 시작 3일 전(영업일 기준)까지만 가능합니다.

- 취소 시 하기의 연락처로 취소 의사와 사유를 보내주시면 검토 후 취소처리해 드립니다.

☑ 관련문의 - 상담가능시간 : 10:00~18:00 (주말, 공휴일 휴무)

- 교육 운영 관련 : 010-7206-3283

- E-mail: kpbma\_gbd@zimyung.co.kr







QR코드 통해 **회원가입 진행** 



**'e-Learning'** 탭 - **'GBD전문교육'** 신청



교육비 납부 (교육신청후, [나의강의실]에서결제 가능)



**신청완료** (확정 안내)