

바이오 벤치마킹 스쿨 Level 1:

BBS Rookie

2020년 BBS Rookie Program 운영 개요 (연 2회)

※오프라인 교육 지역은 추후
변경 될 수 있습니다.

Date		Time	Class	주제 (강의 스케줄은 일부 조정 가능)	장소
1주	03/01~03/06		온라인 강좌	<ul style="list-style-type: none"> ■ BBS 제1강: 국내외 제약산업 동향 ■ BBS 제3강: 바이오시밀러 	온라인
	03/07(토)	오전10시 ~ 오후12시	1차 오프라인 교육	참가자 상호 소개, BBS 1강 & 3강 리뷰	SB플라자 (오송)
		오후1시 ~ 오후2시		바이오 스타트업 투자환경에 대한 이해 & 글로벌 Big Pharma M&A Trend	
		오후2시~오후3시반		사업모델, 임상, 인허가, Licensing등에 관한 실무 강의 (I)	
2주	03/08~03/13		온라인 강좌	<ul style="list-style-type: none"> ■ BBS 제4강: 제약산업 아웃소싱 서비스 ■ BBS 제5강: 암 	온라인
	03/14(토)	오전10시 ~ 오후12시	2차 오프라인 교육	BBS 4강 & 5강 리뷰	SB플라자 (오송) 3층
		오후1시 ~ 오후1시반		바이오산업과 타 산업간 Convergence Trend	
		오후1시반 ~ 오후3시반		비즈니스 모델 구축 방법론 강의 및 실습	
3주	03/15~03/20		온라인 강좌	<ul style="list-style-type: none"> ■ BBS 제7강: 유전자 관련 산업 동향 ■ BBS 제9강: 치매, 파킨슨 	온라인
	03/21(토)	오전10시 ~ 오후12시	3차 오프라인 교육	BBS 7강 & 9강 리뷰	SB플라자 (오송) 3층
		오후1시 ~ 오후2시		Pitch Deck Training (I) - 기초 방법론 & Case Study [오프라인 4회차 용 과제부여]	
		오후2시 ~ 오후3시반		사업모델, 임상, 인허가, Licensing등에 관한 실무 강의 (II)	
Tour	3월중	오후 1시반 ~ 오후 3시반	Field Trip	오송 첨단산업복합단지내 주요 시설 견학 (K-Bio 중심)	K-Bio, 국립의료원 등
4주	03/22~03/27		온라인 강좌	<ul style="list-style-type: none"> ■ BBS 제2강: 당뇨, 비만 ■ BBS 제6강: 진단 ■ BBS 제8강: 바이오뷰티 ■ BBS 제10강: 바이오산업의 확장적 개념 	온라인
	03/28(토)	오전10시 ~ 오후12시	4차 오프라인 교육	BBS 6강 & 10강 리뷰	SB플라자 (오송) 3층
		오후1시 ~ 오후2시		Pitch Deck Training (II) - Pitch Deck 발표 실습 [Summary Pitch Deck 사전 작성 및 제출]	
		오후2시 ~ 오후3시반		사업모델, 임상, 인허가, Licensing등에 관한 실무 강의 (III)	

2020년 BBS Rookie Training Program - O2O 1차 세션

프로그램 구성 [총 4주]: **Online & Offline 결합 교육 (4회) + Field Trip**

분류		강의 주제	세부 내용	참고
1회차 온라인 교육: BBS 온라인 강좌 제1강 & 제3강		국내외 제약산업 동향 (1강)	<ul style="list-style-type: none"> 국내 제약사들의 제도적, 환경적 성장 제약의 한계점 및 이슈 파악 글로벌 제약사들의 오픈 이노베이션, 적극적 M&A 현황 국내외 주요 제약사들의 사업분석을 통한 예비/초기 창업자への 시사점 제공 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
		바이오 시밀러 (3강)	<ul style="list-style-type: none"> 바이오 오리지널 대상 바이오시밀러 시장의 이해 바이오시밀러 시장에서의 핵심 경쟁우위 요소들에 대한 시사점 제공 바이오시밀러 분야 주요 기업 분석을 통한 예비/초기 창업자への 시사점 도출 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
1회차 오프라인 교육	오전 (10~12)	1강 & 3강 리뷰 및 토론	<ul style="list-style-type: none"> BBS 1강 (국내외 제약산업 동향) & BBS 3강 (바이오시밀러) 주요 내용 Review, Biotech Startup에의 시사점 토론 	
	오후 (1~2)	바이오 스타트업 투자환경에 대한 이해 및 글로벌 Big Pharma M&A Trend	<ul style="list-style-type: none"> VC/AC의 투자원칙 및 핵심 고려사항; TIPS P/G 및 충북센터 액셀러레이션 P/G에 대한 이해 글로벌 Big Pharma의 M&A Trend 및 시사점 검토 	
	오후 (2-3:30)	사업모델, 임상, 인허가, Licensing 등에 관한 실무 교육(I)	<ul style="list-style-type: none"> Biotech Business Model, 바이오 의약품 임상시험계획(IND), 인허가, Licensing-out 등에 관한 전문가 강좌 	

2020년 BBS Rookie Training Program - O2O 2차 세션

프로그램 구성 [총 4주]: **Online & Offline 결합 교육 (4회) + Field Trip**

분류		강의 주제	세부 내용	참고
2회차 온라인 교육: BBS 온라인 강좌 제4강 & 제5강		제약산업 아웃소싱 서비스 (4강)	<ul style="list-style-type: none"> • 제약 산업의 제조, 생산, 개발, 판매 등 분야별 아웃소싱 서비스에 대한 이해 • CMO/CRO 사업에서의 핵심 경쟁 우위 요소 파악 • 관련 기업 및 성장 사례 분석을 통해 예비/초기 창업자への 시사점 제공 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
		암 (5강)	<ul style="list-style-type: none"> • 암 질환만의 특성에 대한 이해 • 암 질환 시장 현황 및 발전 트렌드를 조기 진단, 치료제 개발, 암 발병 이후 사후 관리의 3가지 영역으로 나누어 각 영역별 시장 동향 및 기술 트렌드 파악 • 암 분야 유망 스타트업 분석을 통한 예비/초기 창업자への 시사점 도출 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
2회차 오프라인 교육	오전 (10~12)	BBS 4강 & 5강 리뷰 및 토론	<ul style="list-style-type: none"> • BBS 4강 (제약산업 아웃소싱 서비스) 및 5강 (암) 주요 내용 Review • Biotech Startup에의 시사점 토론 	
	오후 (1~1:45)	의생명 분야의 글로벌 융합 트렌드	<ul style="list-style-type: none"> • Biomedical Industry와 ICT간 융합 (AI, Big Data, IoT, 3D 프린팅 등) Trend 및 Business Implication 검토 	
	오후 (1:45~3:30)	Business Model 구축 방법론 강의 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • Bio-Tech 사업모델의 핵심 구성요소 파악 • 사업모델 경쟁력 평가기준 이해 • BM 경쟁력 평가 실습 (Case Study): 사업모델의 경쟁력 평가 실습 및 그룹 토의 등 	

2020년 BBS Rookie Training Program - O2O 3차 세션

프로그램 구성 [총 4주]: **Online & Offline 결합 교육 (4회) + Field Trip**

분류		강의 주제	세부 내용	참고
3회차 온라인 교육: BBS 온라인 강좌 제7강 & 제9강		유전자 관련 산업 동향 (7강)	<ul style="list-style-type: none"> • 유전자 개념의 이해 • 유전성 질환과 관련된 국내외 시장의 동향/ 기술 트렌드 파악 • 유전성 질환을 극복하기 위한 여러가지 유전자 관련 기술의 개발 진행 확인 • Startup이 도전 가능한 시장 또는 사업 기회의 가능성 제시 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
		치매 & 파킨슨 (9강)	<ul style="list-style-type: none"> • 퇴행성 뇌질환 및 고령화가 제약산업에 미치는 영향 분석 • 치매/파킨슨 치료제 개발 시장현황, 기술 트렌드 및 향후 방향에 대한 이해 • 치매/파킨슨치료제 유망 스타트업 분석을 통한 예비/초기 창업 자에의 시사점 도출 	온라인 영상강의 및 수강확인용 QUIZ
3회차 오프라인 교육	오전 (10~12)	BBS 7강 & 9강 리뷰 및 토론	<ul style="list-style-type: none"> • BBS 7강 (유전자 산업동향) 및 9강 (치매 & 파킨슨) 내용 Review • Biotech Startup에의 시사점 토론 	
	오후 (1~2)	Pitch Deck Training (I)	<ul style="list-style-type: none"> • 사업소개, 투자유치 등 목적의 Pitch Deck 작성 방법론 강의 • Pitch Deck 벤치마킹, Pitch Deck 작성 실습, 토의 세션 	
	오후 (2~3:30)	사업모델, 임상, 인허가, Licensing 등에 관한 실무 교육(II)	<ul style="list-style-type: none"> • Biotech Business Model, 바이오 의약품 임상시험계획(IND), 인허가, Licensing-out 등에 관한 전문가 강좌 	

바이오 벤치마킹 스쿨 (BBS)

Level 1: BBS Rookie

2020년 BBS Rookie Training Program - O2O 4차 세션

프로그램 구성 [총 4주]: **Online & Offline 결합 교육 (4회) + Field Trip**

분류		강의 주제	세부 내용	참고
4회차 온라인 교육: BBS 온라인 강좌 제6강 & 제10강 및 선택과목 수강 (제2강, 제8강)		의학 진단 (6강)	<ul style="list-style-type: none"> • 의학 진단의 기술적 분류에 대한 이해 • 진단 시장의 지배적 사업자 분석 및 진단 기술 트렌드 파악 • 진단 분야 주요 기업 분석을 통한 예비/초기 창업자への 시사점 도출 	온라인 영상강 의 및 수강확 인용 QUIZ
		바이오산업의 확장적 개념 (10강)	<ul style="list-style-type: none"> • 바이오 산업의 확장적 정의와 관련 산업현황 이해 • 레드/그린/화이트 바이오 영역별 시장현황 및 기술 트렌드 파악 • 그린 바이오와 화이트 바이오 영역의 미래 성장방향 검토 	
		선택과목 1: 당뇨 및 비만 (2강)	<ul style="list-style-type: none"> • 당뇨/비만 질병의 이해 및 관련 치료제시장의 기술 트렌드와 시장동향 파악 • 당뇨 및 비만 치료제 핵심기업 분석을 통한 경쟁우위성에 대한 이해 • 당뇨/비만 분야 유망 스타트업 분석을 통한 예비/초기 창업자への 시사점 도출 	
		선택과목 2: 바이오 뷰티 (8강)	<ul style="list-style-type: none"> • 바이오 뷰티 산업의 개요 및 사업영역별 Category 구분 • 바이오 뷰티 산업의 각 Category별 시장동향/ 기술 트렌드 파악 • 국내외 주요 기업 동향 파악 및 도전 가능한 사업 기회의 가능성 검토 	
4회차 오프라인 교육	오전 (10~12)	BBS 6강 & 10강 리뷰 및 토론	<ul style="list-style-type: none"> • BBS 6강 (의학 진단) 및 10강 (바이오산업의 확장적 개념) 내용 Review • Biotech Startup에의 시사점 토론 	
	오후 (1~2)	Pitch Deck Training (II): 그룹세션	<ul style="list-style-type: none"> • 사전과제: 자신이 진행/구상중인 사업에 대한 요약 Pitch Deck 작성해 오기 • 발표세션: 사전 선발된 참가자들의 Pitch Deck 자료 발표 및 토론 	
	오후 (2~3:30)	사업모델, 임상, 인허가, Licensing 등에 관한 실무 교육(III)	<ul style="list-style-type: none"> • Biotech Business Model, 바이오 의약품 임상시험계획(IND), 인허가, Licensing-out 등에 관한 전문가 강좌 	

2020년 BBS Rookie Training Program - Field Trip

프로그램 구성 [총 4주]: Online & Offline 결합 교육 (4회) + Field Trip

분류		강의 주제 (잠정적)	세부 내용 (잠정적)	참고
Field Trip	오후 (1:30~3)	오송 의생명 분야 Field Trip (I)	• 오송첨단의료산업진흥재단 Field Trip (신약개발지원센터, 실험동물센터, 바이오의약품생산센터 등)	
	오후 (3~4)	오송 의생명 분야 Field Trip (II)	• 국립보건연구원 Field Trip (의과학지식센터, 국립줄기세포재생센터 등)	

바이오 벤치마킹 스쿨 Level 2:

BBS Pro

2020년 BBS Pro Program 운영 개요 (연 2회)

BBS Rookie 과정을 이수하였거나 충북센터 실증지원 프로그램을 이행한 유망 스타트업들을 대상으로, 3일 간의 오프라인 집중교육을 통해 바이오 분야 핵심 Global Program들을 이해하고 이에 대한 적절한 준비를 갖추 수 있도록 지원함

1 일차		2 일차		3 일차	
주제	Go Global 프로그램을 위한 Readiness-up Workshop	주제	기업간 파트너링의 중요성 및 준비 과정 지원 교육	주제	기업간 파트너링 실행 과정 실습 교육
강사	진태준 대표 (C Cube Lab CEO)	강사	Carlos N. Velez, Ph.D. (EBD Academy)	강사	Carlos N. Velez, Ph.D. (EBD Academy)
내용	<ul style="list-style-type: none"> Go Global 프로그램 개요 Biotech 국내 투자환경 및 주요 투자사례 분석 Biotech BM Case Study Biotech Valuation 기본 개념 및 용어 이해 	내용	<ul style="list-style-type: none"> Global partnering Product Valuation Business development Deal structuring 	내용	<ul style="list-style-type: none"> Negotiation 실습 (Case studies 2건) Developing Deal structures
언어	한글 강의	언어	영어 강의, 한국인 Facilitator 참여	언어	영어 강의, 한국인 Facilitator 참여

* 2020년 BBS Pro Program 일정: 상반기 4/1~4/3일, 하반기 9/23~9/25일

2020년 BBS Pro 오프라인 Program - Day 1

Time	Agenda	Outline
10AM ~ 10:15AM	프로그램 소개	- BBS Pro 3일 교육과정 소개
10:15AM ~10:50AM	충북센터 “Go Global” 프로그램에 대한 이해	- 2020 “Go Global” P/G 소개: CBPF(China), BIO Europe (P/G 개요, Registration, Company PT, 1:1 Partnering Session 등)
10:50AM~11AM	Break Time	
11AM ~12:00PM	Biotech 국내 투자환경 및 주요 투자사례 분석	- 국내 투자환경에 대한 이해 (Rookie 과정 “투자환경이해” 과목 요약 리뷰) - 국내외 투자사례 및 시사점
12PM ~ 1PM	Lunch	
1PM ~2PM	Biotech Business Model Case Study(I)	- Business Model 핵심 구성요소 (Rookie 과정 “BM” 과목 요약 리뷰) - Biotech Startup 실제 사례들에 대한 Discussion Session (국내 실제 창업사례들을 중심으로 BM의 장단점과 시사점 검토)
2PM ~ 2:15PM	Break Time	
2:15PM ~ 3:15PM	Biotech Business Model Case Study(II)	- Biotech Startup 실제 사례들에 대한 Discussion Session [계속] (국내 실제 창업사례들을 중심으로 BM의 장단점과 시사점 검토)
3:15PM ~ 3:30PM	Break Time	
3:30PM~5PM	Biotech Valuation 기본개념 및 용어 이해	- Valuation Introduction - Biotech 기업 Valuation시의 고려요소 - Day 3 Simulation 실습을 위한 사전 준비 (Valuation Tool 훈련 포함)
5PM ~ 5:30PM	Wrap-up	- Day One Summary - Q&A

2020년 BBS Pro 오프라인 Program - Day 2

Time	Agenda	Outline
10AM ~ 10:45AM	Course Introduction	<ul style="list-style-type: none"> - Introduction to Business Development - Fundamental partnering model and deal types - • Industry licensing trends & Implications
10:45AM ~ 11AM	Break time	
11AM ~ 12PM	Industry Trends & Networking	<ul style="list-style-type: none"> - The Business Development Process - BD Organizational Models - Networking (Conferences, LinkedIn) - Demonstration: BIO-Europe partneringOne
12PM ~ 1PM	Lunch	
1PM ~ 2:15PM	Presentations	<ul style="list-style-type: none"> - The Three Core Presentations - The "Follow Up" Presentation/ The "Meeting" or "Pitch" Deck/ The "Confidential" Presentation - Meeting Text : What to say when asking for a meeting
2:15PM ~ 2:30PM	Break time	
2:30PM ~ 3:30PM	Valuation	<ul style="list-style-type: none"> - Valuation-What is it? Why do it? - Part I-Revenue Forecasting/ Part II-Expense Forecasting
3:30PM ~ 4:PM	Break time	
4PM ~ 5PM	Valuation (continued)	<ul style="list-style-type: none"> - Part III-Risk-Adjusted Cash Flow - Part IV-Net Present Value and Deal Split - Part V-Impact of Structure and Terms - Value Inflection Points-Real Options
5PM ~ 5:30PM	Review & Next Step	<ul style="list-style-type: none"> - Day 2 Review, Day 3 Agenda Preview - Case Studies & Teams

2020년 BBS Pro 오프라인 Program - Day 3

Time	Agenda	Outline
10AM ~ 11AM	Negotiation	<ul style="list-style-type: none"> - Modeling – Review & Questions - Term Sheets – Review Basic Clauses - Essentials of Negotiation
11AM ~ 11:15AM	Break time	
11:15AM ~ 12:30PM	Case study 1	<ul style="list-style-type: none"> - Case : Paradox Pharmaceuticals & Flight Therapeutics - Focus on Licensing Terms and impact on valuation - Students will negotiate terms between paradox and a prospective Licensee
12:30PM ~ 1:30PM	Lunch	
1:30PM ~ 2:00PM	Models and Deal Structures	<ul style="list-style-type: none"> - Working the model during negotiations
2PM ~ 4PM	Case study 2	<ul style="list-style-type: none"> - Case : Paradox Pharmaceuticals & Poseidon Pharmaceuticals - Focus on Negotiation and Structure - Valuation implications
4PM ~ 5:30PM	Course Summary	<ul style="list-style-type: none"> - Open Discussion – Case Studies - Course Wrap-up - Closing Discussion and Q&A - Recommended Reading & Resources