

DESCRIZIONE DEL PROGETTO FORMATIVO

PIANO FORMATIVO 2022

Tipo di formazione RESIDENZIALE

Sede: PARMA NH HOTEL
Viale Paolo Borsellino, 31, 43122 Parma

Titolo: **Come rendere efficace la comunicazione: la comunicazione persuasiva in presenza prima parte**

Data inizio corso: venerdì 11 febbraio 2022

Data fine corso: sabato 12 febbraio 2022

Responsabili Scientifici Giorgio Carneseccchi e Raquel Pobes

RUOLO	NOME e COGNOME	CF	LAUREA	SPECIALIZZAZIONE	SEDE LAVORO
RESPONSABILE SCIENTIFICO E DOCENTE	Giorgio Alfredo Orlando CARNESECCHI	CRNGRG52 C22F205I	Laurea in FISICA Università di Milano Laurea in FILOSOFIA Istituto Italiano di Programmazione Neurologica, branca italiana di IANLP (International Association of NLP)	TRAINER	ARESE (MILANO) ARIA STUDIO Formazione professionale Facilitation, Coaching, Consulting, Training
RESPONSABILE SCIENTIFICO E RELATORE	Raquel POBES	PBSRQL70H 47Z131D	NLP MASTER PRACTITIONER ACTP MASTER IN CORPORATE AND BUSINESS AND COACHING Laurea in ECONOMIA E COMMERCIO	TRAINER	ARESE (MILANO) ARIA STUDIO Formazione professionale Facilitation, Coaching, Consulting, Training

RAZIONALE

La comunicazione è un'espressione sociale, poiché mette un valore al servizio di qualcuno o qualcosa fuori da sé; tuttavia, non basta pronunciare parole o scrivere per comunicare, poiché la comunicazione avviene quando l'espressione è compresa e diventa patrimonio comune per la costruzione di una relazione, una discussione, di un sapere, di una cultura. Da ciò discende l'importanza di acquisire e rafforzare le competenze in materia di comunicazione, soprattutto in alcuni contesti lavorativi come quello sanitario, ove una corretta ed efficace comunicazione si traduce immediatamente in un beneficio per gli stessi professionisti e per i

pazienti.

Il sistema sanitario è, infatti, un sistema complesso in cui interagiscono molteplici elementi, umani, tecnologici, organizzativo/gestionali di diversa complessità e nel quale la comunicazione tra i pazienti e i professionisti e tra gli stessi professionisti, in qualsiasi setting assistenziale, è un fattore sostanziale.

La realtà contemporanea del management organizzativo tende sempre più a privilegiare, soprattutto nei contesti a maggior complessità, il modello del lavoro di gruppo e ad applicare principi di comunicazione efficiente ed efficace all'interno e all'esterno dello stesso che siano adatti a valorizzare il contributo di tutti i singoli al risultato dell'insieme, ad accelerare i flussi informativi; aumentare la flessibilità e dinamismo dei sistemi; garantire integrazione e multidisciplinarietà di conoscenze, competenze, tecniche e pratiche; creare forti relazioni personali e professionali per favorire il raggiungimento degli obiettivi.

Gli obiettivi del corso sono:

- Migliorare le conoscenze del professionista in ambito di comunicazione interpersonale in presenza e on line, aumentare la capacità di comunicazione interpersonale del team stesso e del team verso il paziente
- Approcciarsi alle nuove modalità di comunicazione e interazione non in presenza con i colleghi e con il paziente
- Incrementare la capacità di individuazione dei problemi profondi riguardo la capacità di espressione dei propri disagi e ottimizzarne la gestione
- Fornire al professionista gli strumenti operativi per una corretta capacità di interpretare non solo le espressioni verbali ma soprattutto quelle non verbali e quindi rapportarsi adeguatamente con gli altri consentendo di sviluppare una lettura "veloce" del comportamento prevalente dell'interlocutore.

Modalità didattiche:

Si sottolinea il taglio molto interattivo nel quale i partecipanti "non solo ascoltano ma fanno" attraverso esercitazioni individuali presentazioni video, role playing, simulazioni di colloqui di persuasione ai collaboratori e ai superiori, in sottogruppo e in plenaria

Obiettivo formativo: n. 7 - La comunicazione efficace interna, esterna, con paziente. La privacy ed il consenso informato;

Ore totali previste per l'apprendimento: 11 ore di cui 9 ore di formazione interattiva

Crediti formativi assegnati: 17

previo superamento verifica di apprendimento e compilazione dei questionari qualità evento (obbligatorio) e fabbisogni formativi (facoltativo)

Destinatari della formazione: max 24

Professione: FARMACISTA

Discipline: FARMACIA OSPEDALIERA e TERRITORIALE

Sponsor: Evento monosponsor extrafarmaco

Quota di partecipazione: GRATUITA

Modalità di iscrizione: online sul sito del Provider www.ecm.project-communication.it

Metodo di verifica: PROVA SCRITTA

Compilazione scheda qualità evento: online OBBLIGATORIO

Attestato ECM

Al termine del percorso formativo, previo superamento con partecipazione del 90% , della verifica di apprendimento (prova scritta) e al completamento online delle procedure ECM (Scheda Qualità Evento obbligatoria e Questionario rilevazione fabbisogni formativi facoltativo) il discente potrà effettuare il download automatico del proprio attestato in formato pdf.

IL PROVIDER dichiara che effettuerà nei tempi e modi previsti il trasferimento dei dati dei partecipanti sia ad Agenas che a COGEAPS.

Provider, Segreteria Organizzativa e Amministrativa

Project & Communication Srl

Provider Standard n. 81

Viale E. Panzacchi 9

40136 Bologna

E-mail: ecm@projcom.it

Tel. 051 3511856

Fax 051 7414534

PROGRAMMA
Tutor e Docenti Raquel Pobes e Giorgio Carnesecchi

Primo Giorno **VENERDI 11 FEBBRAIO 2022**

ore 11.00-13.30

Elementi di Comunicazione Interpersonale

I tre canali della comunicazione: Quello che dico (Parola) / Come lo dico (Tono) e Come mi comporto (Gesto: Linguaggio del corpo)

ore 13.30-14.30 *Pausa pranzo*

ore 14.30-17.00

Buon uso della Parola, Tono, Gesto per convincere

Il modello Inter-Personal-Style per capire il nostro interlocutore

ore 17.00-17.15 *Coffee Break*

ore 17.15-19.00

Come adattarci al nostro interlocutore per entrare in sintonia con esso (Rispecchiamento)

ore 19.00 *Fine della prima giornata di Corso*

Secondo giorno **SABATO 12 FEBBRAIO 2022**

ore 08.45-10.30

Tecniche di persuasione:

- Ethos. Logos e Pathos
- Parlare il linguaggio dei benefici
- Da richieste a esigenze e soddisfazione delle esigenze dell'interlocutore

ore 10.30-10.45 *Coffee Break*

ore 10.45-13.15

Il modello di Cialdini per la comunicazione persuasiva:

- Simpatia
- Riprova Sociale
- Reciprocità
- Autorità
- Scarsità e Urgenza
- Impegno e Coerenza

ore 13.15 *Fine del Corso*