

Responsabile Scientifico

Franco Ginanni - Formatore Senior

Saluti iniziali e commiato

Vincenzo Loli

Direttore Farmacia Ospedaliera AULSS5 Polesana Adria (RO)

Sede

NH PADOVA

Via N.Tommaseo 61 | 35131 Padova

Segreteria Organizzativa e Provider ECM



omnia Congressi ed Eventi

V. F. Marchetti, 19 – Roma; info@omniacongressi.com

Accreditamento ECM

L'incontro è accreditato per Farmacisti, Ospedalieri e del territorio, con ID 229017 e conferisce 8,2 crediti ECM. Ai fini dell'acquisizione dei crediti formativi è necessario:

1. Partecipare all'intero evento formativo. Al di là di necessità di breve tempo, non è consentito lasciare la sala per ragioni professionali e personali, che comunque dovranno essere registrate.
2. Compilare la scheda anagrafica in tutte le sue parti con calligrafia leggibile o stampatello, per evitare errori di interpretazione. Tutti i dati richiesti nella scheda anagrafica SONO OBBLIGATORI e la mancanza, o l'errore, di uno dei dati richiesti potrebbe rendere impossibile l'attribuzione dei crediti ECM.
3. Compilare la scheda di valutazione;
4. Riconsegnare tutta la documentazione ECM alla segreteria.

CON IL PATROCINIO DI



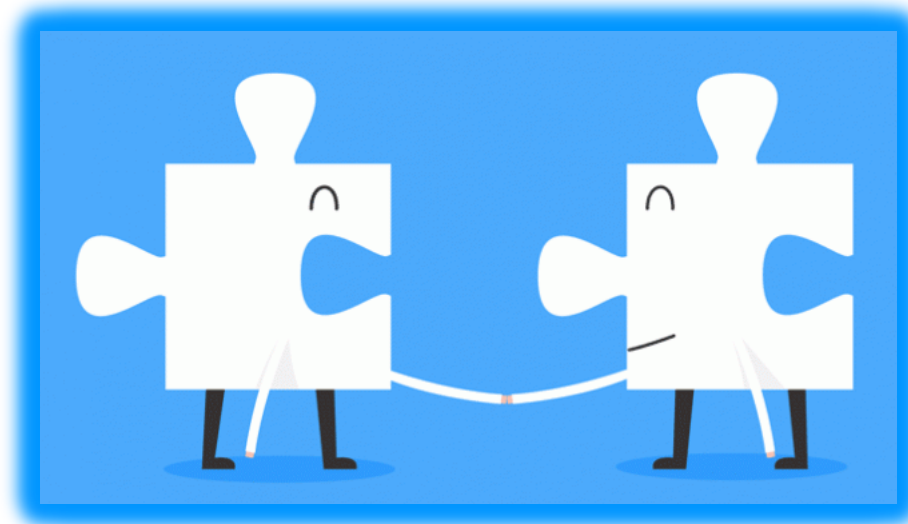
SOCIETÀ ITALIANA DI FARMACIA
OSPEDALIERA E DEI SERVIZI FARMACEUTICI
DELLE AZIENDE SANITARIE

L'evento è realizzato grazie al contributo non condizionante di:

AlfaSigma

Istituto Biochimico Italiano Giovanni Lorenzini

Molteni Farma



Comunicare per la migliore Negoziazione

Padova, 25 Maggio 2018

Programma Preliminare

RAZIONALE SCIENTIFICO

PROGRAMMA DEI LAVORI

09,00	Registrazione dei partecipanti
09,30	Introduzione al Corso (V. Lolli)
09,45	Inizio lavori: Definizioni: Comunicazione - Conflitto - Negoziazione
10,00	La Comunicazione: strumento della Negoziazione
10,30	Risolvere un Conflitto tramite la Negoziazione
11,00	Coffee break
11,20	La gestione di una Negoziazione: Stili di comportamento: Assertività e Comunicatività
12,30	Discussione
13,00	Colazione di lavoro
14,00	Negoziare all'interno della propria Unità Operativa - Con i Collaboratori - Con i Colleghi - Con i Pazienti - Con i Parenti dei Pazienti - Con i Fornitori
16,00	Coffee break
16,20	Negoziare con i Clinici e Sanitari Il Farmacista è un "Dottore"! - Conoscenze e competenze nel rispetto dei ruoli e delle responsabilità - Conoscenze e competenze al servizio della terapia per il Paziente
17,15	Discussione e valutazione ECM
17,30	Termine lavori (V. Lolli)

La Comunicazione ci permette una serie infinita di azioni, senza di essa vi sarebbero molte più difficoltà di quante già ce ne siano. Diventa imperativo saper Comunicare, cioè saper *dosare* le nostre attività del *parlare* e, soprattutto, dell'*ascoltare*. L'obiettivo di questo evento è più intrigante: "Come utilizzare al meglio la Comunicazione per una migliore Negoziazione?". In pratica dovremo integrare due aspetti della nostra vita molto importanti: se si comunica male non si arriva da nessuna parte e il nostro interlocutore potrà dimostrarci tutto il proprio disappunto perché non si è venuto a creare quel clima favorevole alla condivisione e alla fiducia reciproca; se non si negozia, invece, significa che non siamo riusciti a trovare le condizioni per arrivare ad un accordo.

E qui le conseguenze possono essere anche più gravi, perché possono coinvolgere più persone che si attendevano da questa negoziazione dei reciproci vantaggi e benefici attraverso uno scambio.

Cerchiamo di capire bene cosa significa Negoziazione e Negoziare. Sia il sostantivo che il verbo derivano dal latino *negotium*, cioè "*nec otium*" e, per traslato, negozio può significare *attività*, *occupazione* e anche *incarico* ("Et ad un altro suo diede "negozio" D'affrettar Rodomonte e Mandricardo" Ariosto). Possiamo ampliare il significato di Negoziazione:

+ Modo di raggiungere i propri obiettivi attraverso uno scambio di informazioni volto a raggiungere un *accordo* con un interlocutore o controparte.

+ Attività che coinvolge due o più individui che comunicando interattivamente cercano di raggiungere un *accordo* in merito a qualcosa.

+ Attività di scambio in cui tra i due si ha una negoziazione win-win, cioè entrambi vincitori e senza alcun perdente.

+ Capacità gestionale molto importante e impattante sull'efficienza e sull'efficacia nella gestione di un'Azienda sanitaria.

Si negozia il budget, le risorse necessarie, i carichi di lavoro, i permessi, gli acquisti, le ferie, i rapporti con pazienti e chissà quanto altro.

Quindi Negozio – Negoziazione – Negoziare rientrano a pieno titolo nelle attività che un Farmacista che opera in un'Azienda deve saper fare al meglio. Lo scopo di questo Evento Formativo è quello di dare tutti i metodi, suggerimenti, consigli per meglio negoziare integrando il tutto tramite l'Arte della comunicazione. In questo primo incontro prenderemo in considerazione: cosa, come e con chi è necessaria la Negoziazione – Comunicare e Negoziare all'interno della Unità Operativa – Comunicare e Negoziare con i Sanitari, i Pazienti, i Parenti dei pazienti, i Fornitori, i Colleghi, i Collaboratori.

Un buon lavoro a tutti i partecipanti.