

## PERCORSO DI FORMAZIONE RELAZIONALE PER DIRETTORI DI FARMACIA

Essere Direttore di Farmacia Ospedaliera nell'attuale scenario significa esercitare un ruolo manageriale in un contesto nel quale le competenze relazionali assumono un'importanza chiave. Con questo percorso di formazione ci si propone di esplorare assieme ai partecipanti le modalità relazionali che possono aiutare o ostacolare la Farmacia Ospedaliera nel raggiungimento degli obiettivi aziendali. Il corso avrà un taglio molto esperienziale con l'intenzione di facilitare l'apprendimento a livello cognitivo, emotivo e comportamentale. I temi che verranno trattati sono:

- L'identità del Direttore di Farmacia;
- Le modalità di leadership dei singoli partecipanti e i loro punti di forza e di debolezza

- La squadra della farmacia: fattori di coesione e di frammentazione
- Come lavorare con il collaboratore difficile
- Emozioni distruttive e costruttive ed il loro impatto nella relazione interpersonale
- La rete di relazioni nell'ospedale

Particolare attenzione verrà data, lungo tutto il percorso, al concetto di stress, alle modalità individuale di gestione dello stress e alle sue implicazioni nelle relazioni interpersonali. Verranno proposte molteplici modalità di riduzione dello stress e di sviluppo della calma mentale, come precondizione per affrontare le sfide della direzione della farmacia. Il corso è rivolto ad un gruppo ristretto di Direttori di Farmacia e il ruolo del gruppo verrà valorizzato come "gruppo di pari" in grado di supportare il singolo nella necessità di affrontare

tematiche analoghe. Il percorso si articola in tre moduli residenziali.

L'ultimo modulo, il terzo, è caratterizzato da una metodologia didattica di forte impatto perché basata sull'apprendimento in azione. Questo modulo si concentra su temi di team building, leadership, fiducia e coordinamento degli obiettivi e delle prestazioni del gruppo. Si svolge all'aperto - in una sede attrezzata allo scopo - con una serie di giochi progressivamente più difficili e articolati. Come dimostra l'esperienza fatta con gruppi di diversi contesti aziendali, ha un alto valore formativo, è molto apprezzato dai partecipanti, consente di rielaborare in modo pratico molti dei concetti teorici trattati nei moduli precedenti ed è un ottimo modo per concludere il percorso con un'esperienza che rimane nel tempo. Vista la natura fortemente interattiva dell'esperienza formativa proposta è richiesta la partecipazione a tutto il percorso.

## ISCRIZIONE

L'iscrizione è gratuita e comprende:

- Iscrizione al Convegno • Badge di accesso alle Sessioni Scientifiche • Pausa caffè
- Colazione di lavoro • Attestato di partecipazione

L'accesso ai lavori scientifici sarà consentito esclusivamente agli iscritti al Convegno in possesso del badge. Le iscrizioni sono a numero chiuso e dovranno pervenire alla Segreteria via fax tramite apposita scheda d'iscrizione.

## CREDITI ECM - MODULO 1 e MODULO 2

La Commissione Nazionale per la Formazione Continua ha espresso il proprio parere positivo all'accREDITAMENTO provvisorio di Start Promotion Srl (numero assegnato 622). I Moduli 1 e 2 sono aperti per la professione di **FARMACISTA OSPEDALIERO**. Per la certificazione ECM è assolutamente indispensabile compilare in ogni sua parte (in particolare nome e cognome, data e luogo di nascita, codice fiscale e indirizzo e-mail) il Modulo Dati ECM, la scheda di valutazione ed il questionario di apprendimento. Durante il Convegno dovrete registrare la vostra presenza in aula ad inizio e fine lavori. Per conseguire i crediti sarà necessario garantire la propria presenza al 100% del tempo totale, compilare tutta la modulistica e riconsegnarla al termine del Convegno alla postazione ECM presso la segreteria. **NON SONO PREVISTI CREDITI ECM PER IL MODULO 3.**

## BADGE - ATTESTATI DI PARTECIPAZIONE

L'accesso ai lavori scientifici sarà consentito esclusivamente agli iscritti al Convegno in possesso del badge. L'attestato di partecipazione sarà consegnato a tutti i partecipanti regolarmente iscritti che ne faranno richiesta presso il desk della Segreteria al termine dei lavori congressuali.

SEGRETARIA ORGANIZZATIVA - PROVIDER

## START PROMOTION

Via Mauro Macchi, 50 - 20124 MILANO  
Tel. +39 02 67071383 - Fax. +39 02 67072294

CON IL CONTRIBUTO INCONDIZIONATO DI

TEVA

# DIRIGERE CONSAPEVOLMENTE

PERCORSO DI FORMAZIONE RELAZIONALE PER DIRETTORI DI FARMACIA

NUMERO CREDITI ECM ASSEGNATI: 35

- 01 11/12 Aprile 2012  
MOGLIANO VENETO (TV)
- 02 8/9 Maggio 2012  
MOGLIANO VENETO (TV)
- 03 11/12 Giugno 2012  
COURMAYEUR (AO)

## ESSERE DIRETTORE DI FARMACIA

01

I giorno - 11 aprile

09.00 - 09.30  
Introduzione

09.30 - 10.30  
L'impegno nell'ospedale - M. Katz

10.30 - 11.00  
Presentazione del corso - M. Katz

11.00 Coffee break

11.30 - 12.00  
Razionale didattico:  
consapevolezza e mente  
M. Gusmano

12.00 - 13.15  
Ice breaking  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 16.00  
L'identità del direttore di farmacia  
M. Katz

16.00 Coffee break

16.30 - 18.00  
Esercitazione:  
le strade della leadership  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

18.00 - 19.00  
Riflessioni conclusive e  
rilassamento guidato  
M. Katz, M. Gusmano

01

Il giorno - 12 aprile

09.00 - 09.30  
Meditazione guidata  
M. Gusmano

09.30 - 10.30  
Punti di forza e punti di debolezza  
del mio stile di leadership  
M. Katz, M. Gusmano

10.30 Coffee break

11.00 - 11.30  
Leadership e stress  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Gusmano

11.30 - 13.15  
Calmare la mente:  
il ruolo della consapevolezza  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 16.00  
Auto assegnazione obiettivi per  
modulo successivo  
M. Katz, M. Gusmano

16.00  
Meditazione conclusiva  
M. Gusmano

ACCREDITAMENTO ECM MODULO 1:  
17,5 crediti formativi per l'anno 2012

## IL GRUPPO DELLA FARMACIA

02

I giorno - 08 maggio

09.00 - 10.00  
Update obiettivi raggiunti  
M. Katz, M. Gusmano

10.00 - 11.00  
La mente gruppale:  
farmacisti e magazzinieri  
M. Katz

11.00 Coffee break

11.30 - 12.30  
Analisi dinamiche  
gruppi di provenienza  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

12.30 - 13.15  
Condivisione fattori comuni  
M. Katz, M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 16.00  
La mente che giudica  
M. Gusmano

16.00 Coffee break

16.30 - 18.00  
Trasformare il conflitto nel gruppo  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

18.00 - 19.00  
Riflessioni conclusive  
e rilassamento guidato  
M. Katz, M. Gusmano

02

Il giorno - 09 maggio

09.00 - 09.30  
Meditazione guidata  
M. Gusmano

09.30 - 10.30  
Emozioni distruttive  
e emozioni costruttive  
M. Katz, M. Gusmano

10.30 Coffee break

11.00 - 13.15  
Integrazione del team  
Il collaboratore difficile  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 16.00  
Auto assegnazione obiettivi per  
modulo successivo  
M. Katz, M. Gusmano

16.00  
Meditazione conclusiva  
M. Katz

ACCREDITAMENTO ECM MODULO 2:  
17,5 crediti formativi per l'anno 2012

## OUTDOOR

03

I giorno - 11 giugno

09.00 - 09.30  
Meditazione guidata  
M. Gusmano

09.30 - 11.00  
Esercizi di riscaldamento  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

11.00 Coffee break

11.30 - 13.15  
Esercizi sulla fiducia 1  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 16.00  
Esercizi sulla fiducia 2  
Esercitazione piccoli gruppi  
M. Katz, M. Gusmano

16.00 Coffee break

16.30 - 18.00  
Debriefing  
M. Katz, M. Gusmano

18.00 - 19.00  
Riflessioni conclusive e  
rilassamento guidato  
M. Katz, M. Gusmano

03

Il giorno - 12 giugno

09.00 - 09.30  
Meditazione guidata  
M. Gusmano

09.30 - 10.30  
Esercizi di problem solving 1  
M. Katz, M. Gusmano

10.30 Coffee break

11.00 - 13.15  
Esercizi di problem solving 2  
M. Katz - M. Gusmano

13.15 Pranzo

14.30 - 15.30  
Debriefing  
M. Katz, M. Gusmano

15.30 - 16.00  
Conclusione del percorso  
Tutti

ACCREDITAMENTO ECM MODULO 3:  
Evento non accreditato ECM

## FACULTY

M. Katz  
Psicologo

M. Gusmano  
Psicologo

### SEDE MODULO 1

VILLA BRAIDA - Via Bonisiolo, 16/b - 31021 Mogliano Veneto (TV)  
www.villabraidait - T: 0039 041 45 7222

### SEDE MODULO 2

VILLA BRAIDA - Via Bonisiolo, 16/b - 31021 Mogliano Veneto (TV)  
www.villabraidait - T: 0039 041 45 7222

### SEDE MODULO 3

HOTEL CRESTA ET DUC - Via Circonvallazione, 7 - 11013 Courmayeur (AO)  
www.chotels.it - T: 0039 0165 842585

