



Master Executive
COACHING & PHARMACIST

PROGRAMMA

Gli incontri dureranno 4 ore e si svolgeranno indicativamente la domenica mattina presso le sedi di Federfarma che saranno successivamente comunicate.

I anno

| N° | ARGOMENTO |
|----|--|
| 1 | Il senso del percorso. Come definire scopi e mete nella propria vita e strutturare un piano di azione. |
| 2 | Il <i>time management</i> e la gestione delle priorità nelle dinamiche di gruppo. |
| 3 | La comunicazione: dal saper dire al saper far arrivare un messaggio all'interlocutore. |
| 4 | Federfarma: chi è, cosa fa, quali prospettive future. Testimonianze locali. |
| 5 | Fofi: chi è, cosa fa, quali prospettive future. Codice deontologico Testimonianze locali. |
| 6 | La comunicazione scritta e quella <i>social</i> : dalla elaborazione del testo alla strutturazione di un profilo <i>social</i> istituzionale e della <i>mail</i> . |
| 7 | Valutazione compito a casa Metodi e tecniche di <i>public speaking</i> : come preparare un discorso efficace. |
| 8 | Metodi e tecniche di <i>public speaking</i> : come gestire una platea. |
| 9 | Esercitazioni di scrittura e <i>public speaking</i> . |
| 10 | La gestione delle dinamiche di gruppo: metodi e tecniche di <i>team sinergy</i> . Le aziende farmaceutiche: <i>case history</i> . |

Il anno

| N° | ARGOMENTO |
|----|---|
| 1 | Introduzione al secondo anno La gestione del conflitto in un gruppo: come creare sinergia fra i diversi attori. |
| 2 | Gli interlocutori locali: i Comuni, il Servizio farmaceutico: ASL e Regione. Problematiche ed opportunità. Dibattito. |
| 3 | Questione di <i>leadership</i> : <i>hard</i> e <i>soft skill</i> nella gestione di un <i>team work</i> . Le tecniche di negoziazione: come sviluppare una metodologia <i>win win</i> . Scelta delle tematiche per le simulazioni di negoziazioni. |
| 4 | Simulazioni di negoziazione. La negoziazione: come preparare una trattativa e saperla gestire. |
| 5 | La negoziazione: la gestione delle obiezioni, ovvero come non impantanarsi in una trattativa. Replica delle simulazioni di negoziazione con scambio di argomenti e ruoli. |
| 6 | Negoziazioni con Comune e ASL. |
| 7 | Negoziazioni con Regione. |
| 8 | NAS, presentazione delle attività. Negoziazione tra la classe ed il NAS su un argomento specifico. |
| 9 | Farmacie e farmacisti: i nodi al pettine. Testimonianze dei vertici nazionali di Federfarma e Fofi. |
| 10 | Conclusioni e prospettive future. Questionario finale. Attestati. |