



I MODELLI ORGANIZZATIVI IN SANITA' STRESS LAVORO CORRELATO: Benessere in Azienda e Gestione delle Emozioni

PIANO FORMATIVO 2018 – PROVIDER: FENIX ID 331

METODOLOGIA

Corso residenziale

SEDE

UOC Risorse Umane e Formazione
Piazza Martiri della Libertà 9
36045 Lonigo (VI)
ULSS 8 Berica

DATA

19 e 20 settembre 2018 (I edizione)

RAZIONALE

Saper gestire le proprie emozioni per lavorare bene, sentirsi in armonia con gli altri ed essere efficaci nella propria attività, è la chiave per preservare il proprio benessere quotidiano. Le continue sollecitazioni e cambiamenti a cui il personale sanitario è sottoposto, unite alla necessità di saper gestire le urgenze dando le giuste priorità, crea molto spesso sovraccarico, stress e tensioni.

Avere strumenti e tecniche per saper gestire questi contesti, permette alle persone di vivere meglio la propria quotidianità favorendo una migliore interazione tra le persone e l'attuazione di un approccio alle attività più focalizzato e centrato rispetto agli obiettivi che si intendono raggiungere.

PARTECIPANTI PREVISTI

n. 30

OBIETTIVO GENERALE DELL'EVENTO

Lo scopo di questo corso è quello di offrire metodi ed esercizi pratici per l'efficace gestione di questi contesti e per un migliore approccio alle attività che comportano stress.

OBIETTIVO FORMATIVO (di processo)

Management sanitario. innovazione gestionale e sperimentazione di modelli organizzativi e gestionali (11)

PROFESSIONI

La tipologia del target è:
TUTTE LE PROFESSIONI

N. CREDITI PREASSEGNA TI

n. 14 crediti formativi

PROGRAMMA

STRESS LAVORO CORRELATO: Benessere in Azienda e Gestione delle Emozioni
LONIGO (VI) 19 e 20 SETTEMBRE

Programma							
Primo giorno							
Dalle ore	Alle ore	Titolo della Relazione	Min Frontale	Min Interattiva	Min NO ECM	Dettaglio	Relatore
8:15	8:45	Registrazione dei partecipanti			0:30		
8:45	9:00	Benessere in Azienda e Gestione delle Emozioni: Razionale ed Obiettivi	0:15			Serie di relazioni su tema preordinato	
EMOZIONI E STRESS							
9:00	9:45	Le emozioni: cosa sono e come nascono	0:45			Lezioni magistrali	
9:45	10:15	Gli elementi di influenza e la rappresentazione soggettiva	0:30			Lezioni magistrali	
10:15	11:00	Fisiologia e Focus per un'efficace gestione dello stato d'animo	0:45			Lezioni magistrali	
11:00	11:15	Pausa			0:15		
11:15	12:00	Tecniche di visualizzazione per riarmonizzare la propria emotività	0:45			Lezioni magistrali	
12:00	12:45	Identificare le proprie strategie di risposta allo stress	0:45			Lezioni magistrali	
12:45	13:00	Opinioni a confronto sui temi sopra trattati	0:15			Confronto/Dibattito tra pubblico ed esperto guidato da un conduttore	

	13:00	14:00	Pausa				1:00
LA RELAZIONE POSITIVA CON SE STESSI E CON GLI ALTRI							
	14:00	14:45	Come il dialogo interno influenza la nostra risposta emotiva	0:45			Lezioni magistrali
	14:45	15:30	Il sistema di credenze potenziante e depotenziante per il proprio benessere	0:45			Lezioni magistrali
	15:30	16:15	La gestione delle criticità: come "surfare" con stile le obiezioni e le conflittualità	0:45			Lezioni magistrali
	16:15	16:45	Opinioni a confronto sui temi sopra trattati	0:30			Confronto/Dibattito tra pubblico ed esperto guidato da un conduttore
	16:45	17:00	Conclusioni	0:15			Serie di relazioni su tema preordinato
	Totale ore ECM Frontale			7:00			
	Totale ore ECM Interattiva				0:00		
	Totale ore non ECM						1:45

Programma							
Secondo giorno							
Dalle ore	Alle ore	Titolo della Relazione	Min Frontale	Min Interattiva	Min NO ECM	Dettaglio	Relatore
8:15	8:45	Registrazione dei partecipanti			0:30		
8:45	9:00	Benessere in Azienda e Gestione delle Emozioni: Razionale ed Obiettivi	0:15			Serie di relazioni su tema preordinato	
LA RELAZIONE POSITIVA CON SE STESSI E CON GLI ALTRI							

9:00	9:30	Come trasferire emozione nella comunicazione scritta anche quando serve dire di no	0:30			Lezioni magistrali
9:30	10:30	L'ascolto terapeutico per una maggiore comprensione del bisogno emotivo	1:00			Lezioni magistrali
10:30	11:00	Opinioni a confronto sui temi sopra trattati	0:30			Confronto/Dibattito tra pubblico ed esperto guidato da un conduttore
11:00	11:15	Pausa			0:15	
IL TEMPO QUALE NOSTRO ALLEATO O NEMICO						
11:15	11:40	Comprendere come gestire il tempo con le tecniche di urgenza e importanza	0:25			Lezioni magistrali
11:40	12:05	Controllare e influenzare gli eventi: come porsi per non generare stress	0:25			Lezioni magistrali
12:05	12:30	I quadranti di Covey e il metodo di allocazione delle attività	0:25			Lezioni magistrali
12:30	13:00	Opinioni a confronto sui temi sopra trattati	0:30			Confronto/Dibattito tra pubblico ed esperto guidato da un conduttore
13:00	14:00	Pausa			1:00	
DEFINIZIONE DELLA PROPRIA STRATEGIA DI BENESSERE						
14:00	14:30	Il metodo OSA per "tracciare la rotta" del nostro benessere	0:30			Lezioni magistrali
14:30	15:00	Identificazione del proprio piano d'azione antistress	0:30			Lezioni magistrali
15:00	15:30	La misurazione del risultato o dello standard di efficacia	0:30			Lezioni magistrali

15:30	16:00	Il potere della delega per un'azione organizzata e antistress	0:30			Lezioni magistrali
16:00	16:30	Opinioni a confronto sui temi sopra trattati	0:30			Confronto/Dibattito tra pubblico ed esperto guidato da un conduttore
16:30	17:00	Conclusioni	0:30			Serie di relazioni su tema preordinato
17:00	17:10	Verifica ECM e Chiusura lavori			0:10	
Totale ore ECM Frontale			7:00			
Totale ore ECM Interattiva				0:00		
Totale ore non ECM					1:55	

RESPONSABILE SCIENTIFICO e RELATORE

Dr.ssa Rosy Falcone

Business Coach e Master Trainer

Specializzazione in Programmazione Neuro-linguistica

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA E PROVIDER

Fenix Srl

Via Ugo Foscolo, 25 - 27100 Pavia

Tel 0382 1752851 - Fax 0382 1752852

e-mail: info@fenix-srl.it

Responsabile dr. Agostino Tacconi

CURRICULUM



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Rosy Falcone** (in anagrafica Rosaria Falcone)
Indirizzo Via Del Cairo 34 Varese
Telefono 346/952.7820 – 0332/195.5787
Fax
E-mail rosifalcone@gmail.com
Nazionalità Italiana
Stato civile Coniugata
Luogo e data di nascita Varese 04.01.1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

Attualmente Responsabile della divisione Coaching e Formazione di Exalta SA Lugano
Residenziale Osp. San Bortolo AULSS 8 Vicenza Corso dal titolo "Comunicazione efficace con l'utenza" accreditato ECM) 9 marzo 2017
Residenziale AULSS 8 Lonigo Corso per operatori sanitari (medici, infermieri, tecnici di lab) dal Titolo "Focus on change management" 8 novembre 2017

Realizzazione delle seguenti FAD (Formazioni a distanza) con l'ausilio di riprese video, relative ai seguenti argomenti

- Gennaio 2017 "La disfunzione erettile" Come interagire in maniera efficace per una corretta presa in carico del paziente.
- Gennaio 2016 Fad "Salute donna" come consigliare la contraccezione all'adolescente e la donna con figli per la tutela del proprio corpo
- Gennaio 2015 Fad "Il coaching in Farmacia" relativa ai comportamenti efficaci da assumere in Farmacia per gestire bene un paziente e servirlo al meglio commissionata da Fenix Pavia e accreditata Ecm
- Dicembre 2014 Fad "La comunicazione Farmacista/Paziente per favorire l'aderenza Terapeutica". Richiesta da Imagine – Gallarate, accreditata Ecm

Dicembre 2014 Fad sulla comunicazione tra Farmacista e donna in menopausa.
Commissionata da Fenix Pavia e accreditata Ecm

Gennaio 2014 Fad sulla relazione farmacista e paziente iperteso e diabetico
accreditata Ecm e commissionata da Fenix - Pavia

Marzo 2013 Tour Avene con l'azienda farmaceutica Pierre Fabre. Dieci tappe formative
dal titolo "Conquista il tuo cliente con Avène" Rivolto a farmacisti con
l'obiettivo di trasferire loro competenze e strumenti di comunicazione
efficace per servire al meglio il cliente in farmacia.

Maggio 2013 Ha tenuto 10 tappe formative con il corso accreditato ECM sul Cross
Selling – realizzato per Comifar sviluppando la tematica del servizio al
banco con la vendita abbinata per servire meglio il cliente e prendersi
cura dei suoi bisogni

• Date (da – a) Dal 2009 a al 2015 opera in qualità di imprenditrice, titolare di RF
Consulting. **Trainer e Coach di imprenditori, manager, farmacisti e
privati.** Opera su tematiche relative ad aree quali: comunicazione,
motivazione, vendita, selezione del personale.

• Nome e indirizzo del datore di
lavoro

RF CONSULTING di Rosaria Falcone

Alcuni tra i principali clienti:

Reckitt Benckiser, Elmec Informatica, Pharm Studio, Nuxe, Pierre-Fabre,
Sofar, Montefarmaco, Compagnia delle Opere di Milano, Montagnini,
Amicodentista. CTF Group, Ercole Comerio, CTF Group, Fenix, Comifar.

• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
• Principali mansioni e
responsabilità
• Date (da – a)

Coaching, formazione e consulenza
Formatore e coach

• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
• Principali mansioni e
responsabilità

Dal 2010

PHARMACOACHING

PROGRAMMA DI FORMAZIONE E COACHING rivolto ai Farmacisti

Industrie farmaceutiche e Farmacie sul territorio

Business Coach per lo sviluppo di competenze nell'ambito della
comunicazione e vendita persuasiva

Allenare i farmacisti all'acquisizione di nuove abilità nella relazione con la
clientela e produzione sul punto vendita.

• Date (da – a)

Dal 2005 ad aprile 2009

HF FIRST FINANCIAL - Branch di Lugano (Svizzera)

• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
• Principali mansioni e
responsabilità

Asset Management e Scuola di trading

Pubbliche relazioni con gli Istituzionali e Gestione Scuola di trading

Ricerca, sviluppo e gestione della clientela, prettamente istituzionale
(Banche e realtà collegate), finalizzata alla creazione, su misura per il
cliente, di prodotti strutturati e non.

• Date (da – a)

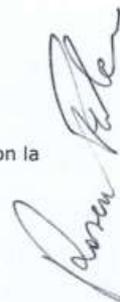
Dal 2003 a fine 2004

HRD TRAINING GROUP (ROBERTO RE)

• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego

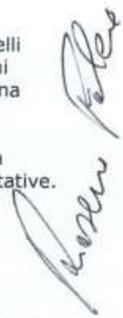
Formazione risorse umane e scuola di coaching

COACH E CONSULENTE AZIENDALE



<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Vendita corsi di formazione, coaching agli iscritti ai corsi e gestione gruppo trainer</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>Dal 2003 al 2004 POLIAMBULATORIO MEDICO ARIELE DI VARESE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Settore medico operante anche nella formazione Formatore e Personal coach Trainer di corsi rivolti ad un pubblico eterogeneo su aspetti legati alla comunicazione e motivazione. Attraverso tali corsi ha acquisito clientela per sessioni di personal coaching</p>
ISTRUZIONE E FORMAZIONE	
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>Novembre 2016 – LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA Doctor of science in Psychology - University of Northwest – Roma - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p>
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>Esame di maturità presso Liceo Scientifico di Tradate (VA) Maturità conseguita come segretaria con indirizzo commerciale "Dirigente di comunità"</p>
DIPLOMA DI SCUOLA MEDIA SUPERIORE	
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>La comunicazione analogica secondo le tecniche di Stefano Benemeglio Master Intensivo full immersion dal 25 al 30 luglio 2016 Riccione</p>
	<p>Congresso Mondiale di Ipnosi 17.18.19 giugno 2016. Roma La comunicazione ipnotica ed efficace applicata nel business e nella relazione Terapeutica con pazienti</p>
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>18,19,20 Gennaio 2013 – 1,2,3, febbraio 2013 ADVANCED MASTER TRAINER PNL – società Ekis e NLP Italy Master internazionale avanzato di PNL docenti John La Valle, Alessandro Mora e Alessio Roberti</p>
<ul style="list-style-type: none"> Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	<p>Ipnosi conversazionale, DHE™ (Design Human Engineering™) Elementi di NHR™ (Neuro-Hypnotic Repatterning™)</p>
<ul style="list-style-type: none"> Qualifica conseguita 	<p>Certificazione internazionale "Licensed Advanced Master Practitioner of NLP" rilasciato dalla "Society of NLP"</p>
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Qualifica conseguita 	<p>24 – 25 Novembre 2012 LA VOCE.NET di Ciro Imparato Corso "LA VOCE CHE VENDE" Metodo Four Voice Colors Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.</p>

<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>22-23 ottobre 2011</p> <p>Università di Trieste - "How to recognize facial signs of emotional concealment" - *Erika L. Rosenberg - collaboratrice di Paul Ekman</p> <p>Studio delle espressioni facciali per il riconoscimento delle principali emozioni - formazione derivante dal metodo FACS (Facial Action Coding System)</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Ottobre 2010 – novembre 2011</p> <p>MASTER IN COACHING - EKIS REGGIO EMILIA</p> <p>Percorso formativo di 30 giornate di corsi relativi a: Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler, Public Speaking, Vitality seminar, Excellence Coaching, Tecniche di Coaching.</p>
<p>• Qualifica conseguita</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>• Qualifica conseguita</p>	<p>Master Coach e Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler,</p> <p>Società NLP ITALY Milano</p> <p>Comunicazione efficace. Estrazione dei criteri di soddisfazione del coachee, analisi di valori e credenze degli individui per motivarli all'azione ecc... Coach</p>
<p>• Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Nell'agosto 2003</p> <p>Master in Programmazione Neurolinguistica – HRD di Milano</p> <p>Neuroscienza che consente di decodificare tutti gli elementi che intervengono durante la comunicazione. Alcuni argomenti trattati: I livelli della comunicazione, l'interpretazione del linguaggio del corpo, I sistemi rappresentazionali e le loro chiavi di accesso ecc.. Il tutto, attraverso una corretta interpretazione delle caratteristiche comunicative del nostro interlocutore, consente un'interazione più efficace con lo stesso. L'applicazione di tali competenze in ambito commerciale, favorisce una maggiore efficacia nella capacità di concludere positivamente delle trattative.</p>
<p>• Qualifica conseguita</p> <p>• Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p>	<p>Trainer del corso "NLP Practitioner"</p> <p>Da settembre 2003 ad aprile 2004</p> <p>Master in Formazione Formatori – Metaconsulting di Roma (trainer Stefano Santori)</p> <p>Corso finalizzato all'acquisizione delle competenze necessarie per formare formatori nell'ambito della comunicazione, del public speaking, della vendita, della gestione e motivazione di risorse umane</p>
<p>• Qualifica conseguita</p> <p>• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)</p>	<p>Trainer per formazione formatori</p> <p>-</p>
<p>• Date (da – a)</p> <p>• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>• Qualifica conseguita</p> <p>• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)</p>	<p>Dal 2002 al 2003</p> <p>HRD ACADEMY DI HRD TRAINING GROUP: 3 moduli: Leadership Seminar full. Imm. 5 gg; Power Seminar full. Imm. 5 gg, Energy Seminar full imm. 5 gg. Con Re, Roy Martina, Peggy Dylan, Jasmhveen, e altri</p> <p>Principali aree: comunicazione, motivazione e benessere, leadership, potere personale, know how per life e business coaching</p> <p>Trainer delle aree suddette</p> <p>-</p>



**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	
• Capacità di lettura	Inglese
• Capacità di scrittura	Buona
• Capacità di espressione orale	Buona
• Capacità di lettura	Francese
• Capacità di scrittura	Buona
• Capacità di espressione orale	Buona
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	Ottime capacità relazionali nell'ambito della comunicazione. Ottimo public speaking. Esperienza nell'ambito di presentazioni in congressi, fiere ed eventi dove sia stato necessario presentare società ed attività commerciali ad essa legate.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Organizzazione e coordinamento di eventi formativi. Rapporti con strutture alberghiere, centri fieristici . Relazioni con i media per creazione della visibilità degli eventi.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Uso dei principali supporti informatici. Conoscenza di Windows XP (Word, Excel, Power Point). Business Contact Manager
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	Ha frequentato corsi di danza classica e moderna per 15 anni di cui 6 sono stati di insegnamento.
PATENTE O PATENTI	Categorie B
HOBBY/SPORT	Interessi: cinema, lettura, musica, Sport : jogging, palestra, tennis, danza (Autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003)
Luogo e Data compilazione CV	Varese, 30 marzo 2018

