

Titolo del programma formativo:

La formazione a distanza per la professione medica e sanitaria

LA SOSTENIBILITÀ DELLA FARMACIA E IL SUO SVILUPPO NUOVI MODELLI DI GESTIONE PROFESSIONALE E MANAGERIALE PER UN SERVIZIO DI QUALITÀ

MODULO I – I nuovi modelli di sviluppo della medicina e della farmacia

Data inizio	14/04/2014
Data fine	19/12/2014
Durata effettiva dell'attività formativa	12,5 ore
Obiettivi dell'evento	(18) - Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, specializzazione ed attività ultraspecialistica
Acquisizione competenze tecnico professionali	Fornire competenze per il miglioramento dei comportamenti professionali del farmacista in relazione alla farmacia dei servizi e alla farmacia del benessere, in particolare riguardo sulla gestione dei pazienti ipertesi e diabetici. Strutturare i percorsi comunicativi per nuovi protocolli di consiglio e sviluppare nuovi comportamenti idonei a sostenere lo sviluppo del ruolo di farmacista counselor di buona salute nell'ottica del miglioramento del servizio nei riguardi del cittadino.

RAZIONALE GENERALE

L'evoluzione della Farmacia, sia da un punto di vista economico che professionale, è oggi sempre più dipendente dalle nuove tendenze di consumo legate alla cura di sé e dall'evoluzione in atto del sistema sanitario nazionale per rispondere alle nuove esigenze di salute della popolazione.

In entrambi i casi una farmacia più orientata ai servizi e fortemente integrata nel territorio: una farmacia che pone al centro della sua attività il paziente-cliente e non il farmaco.



Occorre che i farmacisti sappiano impadronirsi di un nuovo ruolo e sappiano collocare le proprie farmacie in una logica di rete in una sanità territorio centrica e deospedalizzata: il passaggio è dai servizi in farmacia alla "farmacia dei servizi".

Le condizioni vincenti per la farmacia del futuro sono: integrazione della farmacia nel primary care, pharmaceutical care, social care e integrazione di competenze e specializzazione.

La professionalità sarà quindi sempre più centrata sulla presa in carico dei pazienti e su nuovi protocolli di consiglio che non saranno più basati sul sapere tradizionale (capacità cognitive) ma anche derivanti da nuove competenze per saper fare nuove attività e da nuovi comportamenti per saper vivere nuovi ruoli professionali.

Il progetto è strutturato in 4 moduli accreditati singolarmente perché completi nello sviluppo dell'argomentazione.

Il percorso formativo possiede però tematiche complementari che offrono una visione ampia ed approfondita e nasce nell'ottica di motivare il farmacista ad un miglioramento dei suoi comportamenti professionali in relazione alla farmacia dei servizi e alla farmacia del benessere, nella gestione dei pazienti ipertesi e diabetici.

MODULO I – Premessa

L'evoluzione del Farmacista e della Farmacia, da un punto di vista sia professionale che culturale, sono sempre più dipendenti da due macro tendenze.

Le aspettative di "buona salute" e della "cura di sé," di una fascia di utenza sempre più vasta alla ricerca di risposte evolute; vi è una evoluzione in atto nel Sistema Sanitario Nazionale per rispondere alle nuove esigenze di salute territoriale, di sostenibilità futura e di sviluppo della Farmacia dei servizi.

PROGRAMMA DEL CORSO LA SOSTENIBILITÀ DELLA FARMACIA E IL SUO SVILUPPO NUOVI MODELLI DI GESTIONE PROFESSIONALE E MANAGERIALE PER UN SERVIZIO DI QUALITÀ MODULO I – I nuovi modelli di sviluppo della medicina e della farmacia		
orario/durata 25 minuti	Premessa Obbiettivi formativi Contenuto didattico	Roberto Giampietri
orario/durata 135 minuti	Parte prima I cambiamenti socio-economici in atto in Italia e l'impatto sulla sanità – Popolazione e Sostenibilità SSN – La medicina del futuro: primary care, social care, pharmaceutical care, medicina 4P	Roberto Giampietri
	Breve descrizione In questo capitolo si esaminano tutte le problematiche inerenti i cambiamenti in atto nella popolazione italiana e il loro impatto sulla spesa sanitaria. La sostenibilità del SSN da un lato e la crescita costante delle malattie croniche nella terza età dall'altro sono infatti temi cruciali per lo sviluppo della farmacia di domani	



	<p>Temi trattati:</p> <ul style="list-style-type: none">– Italia in cifre, piramide di genere e età– Popolazione e spesa sanitaria– Spesa Farmaceutica: stime e sostenibilità– Governance Spesa e budget farmaceutica 2013– Accesso ai farmaci innovativi
	<p>Si delineano molti cambiamenti nella gestione della medicina del futuro. Si passerà innanzi tutto da una medicina d'attesa ad una medicina d'azione in cui la prevenzione sarà un pilastro fondamentale. Nei diversi ambiti la farmacia dovrà ritagliarsi un ruolo in linea con i dettami normativi ma anche sviluppare nuove competenze per rientrare appieno nello sviluppo previsto.</p> <p>Temi trattati:</p> <ul style="list-style-type: none">– Evoluzione del mercato– La medicina del futuro– Social care– Primary care– Pharmaceutical care– Medicina 4P (preventiva, predittiva, partecipativa, presonalizzata)
orario/durata 80 minuti	Letture di complemento <ul style="list-style-type: none">– Il servizio sanitario nazionale alla luce delle manovre finanziarie 2011 e 2012: tra accessibilità delle cure e contenimento della spesa – ALTEMS working paper n°1/2013
orario/durata 90 minuti	Parte seconda Nuovi modelli di sviluppo della farmacia <ul style="list-style-type: none">– La Farmacia di Comunità e le cure primarie– La Farmacia Sociale e gli screening– La Farmacia dei servizi e la pharmaceutical care Roberto Giampietri
	Breve descrizione <p>La legge 69/2009, detta della "farmacia dei servizi", ha delineato gli ambiti di sviluppo della farmacia di domani nell'ambito del SS Nazionale. In particolare la Farmacia dovrà diventare un presidio sanitario territoriale fronte office del SSN. Occorre pertanto che il farmacista si specializzi nell'offrire nuovi servizi ponendo attenzione in modo particolare all'ADI (assistenza domiciliare integrata) e alla presa in carico dei pazienti cronici collaborando con il medico di medicina generale. E il pediatra di base.</p>
orario/durata 40 minuti	Letture di complemento <ul style="list-style-type: none">- Sanità e salute- capitolo 3 ISTAT 2013
orario/durata 30 minuti	Parte terza Il significato della comunicazione in Farmacia <ul style="list-style-type: none">– Il servizio al banco dinamiche e tempi di gestione del cliente– I tre capisaldi della comunicazione: etica, logica e emozioni Rosy Falcone
	Breve descrizione <p>In questo capitolo si intende dare consapevolezza delle dinamiche di gestione al banco e degli stili di relazione attuati. Gli stili di vendita evidenziati sono:</p> <ul style="list-style-type: none">– Distributivo,– Informativo– Consulenziale– Pro-selling <p>Si identificano inoltre gli elementi e le modalità con i quali gli operatori possono rendere più efficace il</p>



	servizio considerando i seguenti aspetti: <ul style="list-style-type: none">– Attenzione verso il cliente– Attenzione verso la vendita Si comprendono inoltre i valori della comunicazione che non dovrebbero mancare per creare una buona impressione nel cliente	
orario/durata 30 minuti	Lettura di complemento "Le Nuove tecniche di comunicazione" di Maurizio D'ambra (De Vecchi Editore) (da pag. 28 a pag.30)	
orario/durata 30 minuti	Parte quarta Il paziente diabetico <ul style="list-style-type: none">– Diabete mellito: definizione e generalità– Epidemiologia– Eziopatogenesi: diabete mellito tipo 1 e 2– Fisiopatologia: diabete tipo 1 e 2	Giuseppe Derosa
	Breve descrizione Definizione di diabete e collocamento della patologia diabetica nei vari Paesi del mondo; spiegazione di come può nascere la patologia diabetica e le modifiche che questa può apportare all'organismo.	
orario/durata 40 minuti	Lettura di complemento Articolo scientifico sull'argomento trattato	
orario/durata 60 minuti	Parte quinta Il paziente iperteso <ul style="list-style-type: none">– Introduzione al concetto di rischio cardiovascolare (CV) globale: la malattia e calcolo del rischio	Alvaro Vaccarella
	Breve descrizione La malattia aterosclerotica. Nozioni di fisiopatologia e di epidemiologia <ul style="list-style-type: none">– Cenni di anatomia normale e patologica dei vasi arteriosi– Fisiopatologia della formazione della placca ateromasica– Relazione temporale fra formazione della placca e manifestazioni cliniche– Variabilità delle manifestazioni cliniche nella malattia aterosclerotica– Approccio al concetto di fattore di rischio– Identificazione dei principali fattori di rischio della malattia aterosclerotica– Cenni di epidemiologia	
	Calcolo del rischio CV globale e stratificazione prognostica <ul style="list-style-type: none">– I fattori che influenzano la prognosi nella malattia aterosclerotica– La stratificazione prognostica del paziente con uno o più fattori di rischio cardiovascolare– I livelli oltre i quali è necessario trattare i fattori di rischio cardiovascolare– Ruolo della farmacia nella prevenzione primaria e secondaria delle malattie cardiovascolari– Gli strumenti per il calcolo del rischio cardiovascolare globale– Le carte del rischio dell'Istituto Superiore di Sanità e del progetto SCORE– Utilizzo di internet per il calcolo del rischio cardiovascolare individuale– Rischio cardiovascolare e obesità– Stratificazione del rischio cardiovascolare in funzione dei livelli di Pressione Arteriosa– Riduzione dei fattori di rischio e riduzione degli eventi clinici	
orario/durata	Lettura di complemento <ul style="list-style-type: none">– European Guidelines on cardiovascular disease prevention in clinical practice	



30 minuti	(version 2012)	
orario/durata 40 minuti	Parte sesta A chi comunicare e come comunicare <ul style="list-style-type: none">– Comunicare per obiettivi– Livelli di relazione commerciale– Coinvolgere l'utente con un appropriato uso delle parole e della voce	Rosy Falcone
	Breve descrizione <p>Si evidenzia l'importanza di relazionare in maniera persuasiva considerando ciò su cui ci si orienta, ovvero attenzione verso il paziente ed attenzione verso l'obiettivo di vendita. La comprensione del corretto uso dei canali comunicativi consente una maggiore incisività nell'effetto che si crea nel momento in cui si serve il cliente al banco. La conoscenza del metodo Four Voice Colors per generare emozioni con la nostra voce e l'uso di parole specifiche con esempi pratici, arricchiscono questo capitolo.</p> <ul style="list-style-type: none">– Livello verbale: parole neutre e parole emozionali.– Livello paraverbale: il metodo Four Voice Colors per essere coinvolgenti con la propria voce.	
orario/durata 30 minuti	Lettura di complemento "La tua voce può cambiarti la vita" di Ciro Imparato da pag. 79 a pag. 91	
orario/durata 90 minuti	Parte settima La farmacia per la cura di Sé <ul style="list-style-type: none">– La Farmacia dei "sani" e della cura di Sé– Un "progetto di Salute" che ha bisogno di un tutor	Roberto Giampietri
	Breve descrizione <p>Circa il 70% della popolazione italiana gode di buona salute e ambisce a mantenere questo stato di benessere affidandosi al farmacista e non al medico. In questo contesto il farmacista dovrà sviluppare nuove conoscenze sui vissuti e approcci di cittadini verso i nuovi modelli di salute (fisica, mentale, sociale) per poter svolgere il nuovo ruolo a cui è chiamato dalla popolazione: costruire per loro un progetto di Salute. Il capitolo è diviso in due parti: la prima affronta la conoscenza dei bisogni emergenti per la cura di Sé; la seconda pone le basi per costruire un nuovo ruolo professionale.</p>	
	Test a risposta multipla e doppia randomizzazione	
	Questionario di verifica della qualità percepita e rilevamento fabbisogni formativi	

Erogazione contenuti

L'erogazione dei contenuti è attuata mediante metodologie complementari di formazione per favorire il massimo livello di apprendimento:

- lezioni dirette supportate da materiale visivo in PPT e auto-esercitazioni (imparare facendo)
- letture di complemento (materiale didattico in file scaricabili)



	- letture di approfondimento (materiale in file scaricabili)
Crediti assegnati	12,5
Numero utenti	5.000
Professioni	Farmacista Territoriale; Farmacista Ospedaliero
Tipologia Prodotto FAD	Videoconferenza, video streaming, corsi online su apposite piattaforme di learning management system (LMS)
Dotazione di Hardware e software necessaria all'utente per svolgere l'evento	Hardware: Personal Computer con accesso Internet veloce Software: windows 7 oppure windows XP oppure windows Vista
Tipo materiale durevole rilasciato ai partecipanti	Vi è la possibilità di stampare il materiale didattico (slide) ed i contenuti scientifici di approfondimento

Responsabile Scientifico:

Prof. Roberto Giampietri

Insegnamento: Aspetti di economia e marketing dei medicinali
Dipartimento di Scienze del Farmaco - Facoltà di Scienze del farmaco
Università degli Studi di Milano

Relatori:

Prof. Giuseppe Derosa

Dipartimento di medicina Interna e Terapia Medica – Clinica Medica II
Responsabile Centro Universitario di Diabetologia e Malattie Metaboliche
Centro di Studio e Ricerche di Fisiopatologia e Clinica Endocrino-Metabolica
Università degli Studi di Pavia
Coordinatore SISA - Sezione Pavia e Lodi

Rosy Falcone

Titolare RF Consulting
Docente di Comunicazione e Programmazione Neurolinguistica

Prof. Roberto Giampietri

Insegnamento: Aspetti di economia e marketing dei medicinali
Dipartimento di Scienze del Farmaco - Facoltà di Scienze del Farmaco



FENIX_{srl}
Formazione e Comunicazione Scientifica

Università degli Studi di Milano

Dott. Alvaro Vaccarella

Specialista in Cardiologia

Clinical Hypertension Specialist Of the European Society of Hypertension

Responsabile U.O. S.D. Cardiologia Riabilitativa

I.N.R.C.A. – Istituto a carattere Scientifico - Presidio di Casatenovo (LC)

Segreteria Organizzativa e Provider ECM

FENIX Srl

Via Ugo Foscolo, 25 - 27100 Pavia

Tel 0382 1752851 - Fax 0382 1752852

Responsabile: dr. Agostino Tacconi

agostino.tacconi@fenix-srl.it

Segreteria Tecnica

Digital Solutions Srl – Gruppo Proedi

Via Ezio Biondi, 1 - 20154 Milano

Tel 02 34995360

Dott.ssa Donatella Bella

donatella.bella@digitalsolutionsitalia.it

CURRICULA

Roberto GIAMPIETRI

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	ROBERTO GIAMPIETRI
Indirizzo di Residenza	VIA MONTE PASUBIO 16, 21047 SARONNO
Telefono	02.9603458
Telefono cellulare	335.5800796
Fax	02.46751160
E-mail	r.giampietri@gmail.it
Nazionalità	italiana
Luogo e Data di nascita	BAGNONE (MS), 03.01.1951

DOCENZE

	Date	Anno accademico 05/06; 06/07; 07/08, 08/09, 2010	
	Tipo di azienda o settore	Facoltà di Farmacia Università di Milano;	
<i>Corso FAD</i>	<i>La sostenibilità della farmacia e il suo sviluppo</i>	Modulo I – I nuovi modelli di sviluppo della medicina e della farmacia	<i>14 aprile – 19 dicembre 2014</i>



Professore a contratto di Aspetti di economia e Marketing dei Medicinali

Date Master	Anno 1995 ad Oggi IMS Health- Facoltà di Farmacia Milano <i>Docente marketing operativo al master in Economia dell'impresa Farmacia</i>
Date Tipo di azienda o settore	Dal 1983 ad oggi Farmatore specializzato nel settore della farmacia e dei farmacisti
Tipo di impiego	Attività di consulenza-libero professionista Oltre 600 Corsi di Formazione Realizzati in tutta Italia
Datori di lavoro	Ordini dei farmacisti, associazioni di categoria, università, aziende farmaceutiche, regioni
Principali contenuti e responsabilità	Formazione sulle moderne tecniche di gestione della Farmacia: <ul style="list-style-type: none">- Visual merchandising; category management- Politica di prezzo di cessione- La comunicazione Verbale in farmacia- La gestione del team di lavoro- La gestione della redditività dell'impresa farmacia- La gestione dei Medicinali Equivalenti, ecc.....- La farmacia dei "Servizi"- La farmacia del Futuro: modelli di sviluppo

PUBBLICAZIONI

Date Libri specializzati	1983 ad oggi 1992: Farmacia e Marketing- Edizioni Giornaleidea 1996: Farmacia e Comunicazione- Edizioni Giornaleidea 2000: Farmacia e Category Management- Edizioni Unipro 2003: Erboristeria e Category Management- Edizioni Unipro
Saggi	1999 : La farmacia dei Servizi: inserto di Tema farmacia 2001 : La Comunicazione All' Utenza in Farmacia: inserto di tema farmacia 2007: La Farmacia e il Ricarico: Edizioni Punto Effe
Articoli	Oltre 400 articoli sulla gestione della moderna farmacia pubblicati dal 1983 ad oggi

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date Tipo di azienda o settore	1 Settembre 07- ad oggi Libero Professionista Attività: consulenze nel settore farmaceutico e della filiera distributiva in ambito Marketing, Vendita e Comunicazione
Date Tipo di Azienda o settore	1 Settembre 1991 – 31 Luglio 07 Azienda farmaceutica e azienda Commerciale e di distribuzione
Tipo di impiego	Presidente e Amministratore delegato delle società Skills in Farmacia e Skills Medical
Principali mansioni e responsabilità	Definizione delle politiche del portafoglio prodotti, redditività aziendale, comunicazione scientifica, strategie di marketing e commerciale
Date	Dal 1988 al 1991



Nome e indirizzo del datore di lavoro	Sterling Drug-Wintrop-Maggioni
Tipo di azienda o settore	Multinazionale Farmaceutica
Tipo di impiego	Direttore Marketing e Planning Divisione farmaci da Banco
Principali mansioni e responsabilità	Product Management, Strategie commerciali, Comunicazione sui Mass Media, trade Marketig dei prodotti: Verecolene, Rinazzina, Dietoman, Valda, Panado, I ecc....
Date	Dal 1983 al 1987
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Zyma (gruppo Novartis)
Tipo di azienda o settore	Multinazionale Farmaceutica
Tipo di impiego	Group Product Manager settore Automedicazione
Principali mansioni e responsabilità	Sviluppo delle strategie per i Prodotti: Sinecod, Fengel, Traumal, Sazio, Venoruton
Date	Dal 1980 al 1982
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Bayer Italia
Tipo di azienda o settore	Multinazionale farmaceutica
Tipo di impiego	Product Manager
Principali mansioni e responsabilità	Pianificazione delle strategie di Marketing per i prodotti: Aspirina, Lasonil, Ceox; Sani e Belli...
Date	Dal 1978 al 1980
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Bik Gulden
Tipo di azienda o settore	Multinazionale Farmaceutica
Tipo di impiego	Group Product Manager settore Automedicazione
Principali mansioni e responsabilità	Sviluppo delle strategie per i Prodotti: Emoform, Viamal; Plak out
Date	Dal 1976 al 1977
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Midy/Cyanamid
Tipo di azienda o settore	Multinazionali Farmaceutiche
Tipo di impiego	Informatore scientifico del farmaco/trainer rete di ITS
Principali mansioni e responsabilità	Attività di informazione presso la classe medica/attività di formazione degli ITS

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date	1970-1975
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Facoltà di farmacia Università degli studi di Milano
Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Tecnologia farmaceutica e chimica farmaceutica/ controllo del ciclo produttivo di un farmaco dal principio attivo alla confezione messa in commercio
Qualifica conseguita	Laurea in chimica e tecnologie farmaceutiche
Votazione	105/110
Abilitazioni	Alla professione di farmacista nella II sessione 1976, presso l'Università degli studi di Milano e relativa iscrizione all'Albo dei Farmacisti presso l'Ordine Professionale di Varese
Date	1977



Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Politecnico del commercio di Milano
Titolo corso	Marketing operativo corso base e Marketing Strategico corso avanzato
Date	1978-1979
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Università Bocconi di Milano
Titolo corso	Corso di specializzazione in Product Management
Date	1980 1989
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Mario Silvano, Kapner trigoe, Scuola di Palo alto, Università Bocconi, ecc...
Titolo corso	Tecniche di negoziazione a tutti i livelli, comunicazione non verbale, pnl, ecc....

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

PRIMA LINGUA ITALIANO

ALTRE LINGUE

Capacità di lettura	INGLESE Buona
Capacità di scrittura	Buono
Capacità di espressione orale	Buono
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	Doti naturali e tecniche di comunicazione apprese sui libri e sperimentate in aula (Programmazione neuro linguistica) sono il mio patrimonio personale che mi permettono di relazionarmi in modo empatico con la maggior parte delle persone. Unisco a ciò una spiccata capacità di comunicazione verbale e una professionale capacità didattica.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	La pianificazione delle attività legate allo sviluppo di un prodotto e alla sua introduzione sul mercato sono oggi diventate la base delle competenze che mi permettono una facile implementazione di percorsi didattici complessi e l'organizzazione di corsi di formazione sia per piccoli gruppi che per platee molto numerose.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Lo studio dei modelli organizzativi delle piccole e medie imprese mi ha permesso di approfondire la conoscenza della farmacia vista come impresa commerciale e di servizio. Dispongo inoltre di competenze tecniche molto specialistiche sulle moderne modalità con cui si possono gestire i prodotti più commerciali per la salute e il benessere e le competenze necessarie a completare in tali ambiti la formazione universitaria dei dottori in farmacia e non.
ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE <i>Competenze non precedentemente indicate.</i>	Buona conoscenza dei seguenti software: Office: Word, Excel, Access, Front Page, Power Point Outlook, Internet, Ftp Programmi di rendering, Corel Draw.



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

Giuseppe DEROSA

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Giuseppe Derosa
Indirizzo Via Parma, 48 20025 Legnano (MI)
Telefono **0331 454315**
Fax /
E-mail **giuseppe.derosa@unipv.it**

Nazionalità Italiana
Data di nascita 07/07/1962

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	<i>Dal 1 dicembre 2004</i>
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Università degli Studi di Pavia
• Tipo di azienda o settore	Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo
• Tipo di impiego	Medico-Chirurgo
• Principali mansioni e responsabilità	Ricerca e Clinica

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (da – a)

Carriera scolastica

1981 Diploma presso Liceo Scientifico "E. Fermi", Fiorenzuola d'Arda (PC)
1990 Laurea in Medicina e Chirurgia presso Università degli Studi di Milano, Milano
1998 Specializzazione in Medicina Interna, Università degli Studi di Pavia, Pavia
2003 Dottorato di Ricerca in Fisiopatologia Medica e Terapia, XV ciclo, Università degli Studi di Pavia, Pavia
2004 Ricercatore presso Università degli Studi di Pavia, Pavia.
2007 Professore aggregato di Medicina Interna presso Università degli Studi di Pavia, Pavia.



FENIX^{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

• Nome e tipo di istituto di istruzione
o formazione

Esperienze Cliniche

- 1988-1990 Studente interno, Istituto di Clinica Medica I, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1990-1991 Medico interno, Istituto di Clinica Medica I, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1991-1993 Assistente volontario, Istituto di Patologia Medica, HSR Casa di Cura S. Maria di Castellanza (VA), Università degli Studi di Pavia, Castellanza (VA)
- 1993-1995 Consulente, Istituto di Clinica Medica I, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1994-1999 Assistente, Dipartimento di Emergenza, Casa di Cura Clinica S. Carlo, Paderno Dugnano (MI)
- 1995-1998 Consulente, Centro dislipidemie-arteriosclerosi, Istituto di Clinica Medica I, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1998-2000 Responsabile, Centro per lo Studio e la Cura dei Fattori di Rischio Cardiovascolare, HSR Casa di Cura S. Maria, Castellanza (VA)
- 2001-2003 Assistente volontario, Dipartimento di Medicina Interna e Terapia Medica, Sezione Medicina Interna, Malattie Vascolari e Metaboliche, Università degli Studi di Pavia, IRCCS Policlinico S. Matteo, Pavia
- 2004 Borsista presso IRCCS Policlinico S. Matteo, Pavia.
(1 gen- 30 nov)
- 2008-presente Medico Universitario Convenzionato presso Fondazione IRCCS Policlinico S. Matteo, Pavia

Esperienze di Ricerca

- 1991-1993 Assistente-ricercatore volontario, reparto di Medicina e Cardiologia, Istituto di Patologia Medica, HSR Casa di Cura S. Maria di Castellanza (VA), Università degli Studi di Pavia, Castellanza (VA)
- 1993-1995 Consulente-ricercatore, reparto di Diabetologia, Istituto di Clinica Medica I, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1995-1999 Consulente-ricercatore, Laboratorio del Metabolismo Lipoproteico e dell'Aterosclerosi, Istituto Scientifico H San Raffaele, Università degli Studi di Milano, Milano
- 1999-2003 Dottorato di ricerca, Dipartimento di Medicina Interna e Terapia Medica, Sezione Medicina Interna, Malattie Vascolari e Metaboliche, Università degli Studi di Pavia, IRCCS Policlinico S. Matteo, Pavia
- 2004-2007 Ricercatore presso Università degli Studi di Pavia, Pavia (MED 09).
- 2007(settembre) Professore aggregato di Medicina Interna presso Università degli Studi di Pavia, Pavia (MED 09).

NOME E COGNOME (FIRMA)



Rosy FALCONE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Rosy Falcone** (in anagrafica Rosaria Falcone)
Indirizzo Via Settembrini 27 Malnate (VA)
Telefono 346/952.7820 – 0332/195.0936
Fax
E-mail rosifalcone@gmail.com
Nazionalità Italiana
Stato civile Coniugata
Luogo e data di nascita Varese 04.01.1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dal 2009 ad oggi 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, Solgar, Quadrifor, Gaidus, Compagnia delle Opere di Milano, Montagnini, Amicodentista, CTF Group, Ercole Comerio
- Tipo di azienda o settore Coaching, formazione e consulenza
• Tipo di impiego Formatore e coach
• Principali mansioni e responsabilità
• Date (da – a) Dal 2010 ad oggi
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
• Tipo di azienda o settore Allenare i farmacisti all'acquisizione di nuove abilità nella relazione con la clientela e produzione sul punto vendita.
• Principali mansioni e responsabilità



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

- Date (da – a) Dal 2005 ad aprile 2009

HF FIRST FINANCIAL - Branch di Lugano (Svizzera)

 - Tipo di azienda o settore Asset Management e Scuola di trading
 - Tipo di impiego Pubbliche relazioni con gli Istituzionali e Gestione Scuola di trading
 - Principali mansioni e responsabilità 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 Formazione risorse umane e scuola di coaching
 - Tipo di impiego COACH E CONSULENTE AZIENDALE
 - Principali mansioni e responsabilità Vendita corsi di formazione, coaching agli iscritti ai corsi e gestione gruppo trainer

- Date (da – a) Dal 2003 al 2004

POLIAMBULATORIO MEDICO ARIELE DI VARESE

 - Tipo di azienda o settore Settore medico operante anche nella formazione
 - Tipo di impiego Formatore e personal coach
 - Principali mansioni e responsabilità 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

- Date (da – a) Da settembre 2003 ad aprile 2005

SANDERSON CONSULTING - Roma

 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore Consulenza alle Imprese
 - Tipo di impiego Attività di formazione in aula e business coaching
 - Principali mansioni e responsabilità Acquisizione di nuova clientela alla quale fornire consulenza relativa a: reclutamento e formazione nell'ambito di reti vendita, gestione delle risorse umane, formazione manageriale finalizzata al miglioramento delle capacità di comunicazione e vendita al fine di ottenere significativi incrementi delle performance aziendali. Attività di business coaching rivolta ai manager quale stimolo di sostegno per mantenere alti i livelli di motivazione e focus verso gli obiettivi aziendali.

- Date (da – a) Da ottobre 2000 ad agosto 2003

EMPIRE BUSINESS SPA – Gessate (MI)

 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore Franchising di negozi di telefonia con servizi di spedizioni internazionali
 - Tipo di impiego Responsabile della formazione - Livello Quadro con contratto a tempo indeterminato
 - Principali mansioni e responsabilità Coordinamento attività di formazione interna ed esterna all'azienda franchisee affiliati alla rete e colleghi dell'azienda.

- Date (da – a) Da marzo 1995 a luglio 2000

EDITREND Srl

 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore Editoria e pubblicità su carta stampata e internet
 - Tipo di impiego Account Manager
 - Principali mansioni e responsabilità Attività commerciale su nuove Aziende alle quali offrire servizi legati al marketing (pubblicità su internet e carta stampata). Reclutamento e formazione di una rete di collaboratori



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

**ISTRUZIONE E
FORMAZIONE
FORMAZIONE**

Date (da – a)	18,19,20 Gennaio 2013 – 1,2,3, febbraio 2013
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	ADVANCED MASTER TRAINER PNL – società Ekis e NLP Italy Master internazionale avanzato di PNL docenti John La Valle, Alessandro Mora e Alessio Roberti
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Ipnosi conversazionale, DHE™ (Design Human Engineering™) Elementi di NHR™ (Neuro-Hypnotic Repatterning™)
Qualifica conseguita	Certificazione internazionale "Licensed Advanced Master Practitioner of NLP" rilasciato dalla "Society of NLP"
Date (da – a)	24 – 25 Novembre 2012
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	LA VOCE.NET di Ciro Imparato
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Corso " LA VOCE CHE VENDE " Metodo Four Voice Colors
Qualifica conseguita	Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.
Date (da – a)	22-23 ottobre 2011
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Università di Trieste - " How to recognize facial signs of emotional concealment " - *Erika L. Rosenberg - collaboratrice di Paul Ekman
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Studio delle espressioni facciali per il riconoscimento delle principali emozioni – formazione derivante dal metodo FACS (Facial Action Coding System)
Qualifica conseguita	
Date (da – a)	Ottobre 2010 – novembre 2011
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	MASTER IN COACHING - EKIS REGGIO EMILIA
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	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.
Qualifica conseguita	Master Coach e Master Practitioner di PNL – licensed by Richard Bandler,
Date (da – a)	Dal 4 al 6 agosto 2009
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	"Coach professionista"
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Corso per esercitare l'attività di coaching a livello business o life
Qualifica conseguita	
Date (da – a)	
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Società NLP ITALY Milano
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Comunicazione efficace. Estrazione dei criteri di soddisfazione del coachee, analisi di valori e credenze degli individui per motivarli all'azione ecc...
Qualifica conseguita	Coach
Date (da – a)	Nell'agosto 2003
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Master in Programmazione Neurolinguistica – HRD di Milano
principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	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



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

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
ULTERIORI INFORMAZIONI	..
HOBBY/SPORT	Interessi: cinema, lettura, musica, Sport : jogging, palestra, tennis, danza

(Autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003)



Alvaro VACCARELLA

FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Alvaro Vaccarella**
Indirizzo **Via Ugo Bassi 14, 23900 Lecco (LC)**
Telefono **0341 282844**
Fax **0341 367925**
E-mail **alvaro.vaccarella@libero.it**

Nazionalità **Italiana**
Data di nascita **11-04.1952**

ESPERIENZA LAVORATIVA

Da 01/08/1979 a 25/08/1979
Nome del datore di lavoro **Ospedale di Lecco**
Principali mansioni e responsabilità **Assistente cardiologo**

Da 29/08/79 a 18/08/80 - Servizio di leva
Da 01/10/80 a 30/04/1990
Nome e indirizzo del datore di lavoro **I.N.R.C.A.**
Principali mansioni e responsabilità **Assistente cardiologo**

Da 01/05/1990 a 14/12/1994
Nome del datore di lavoro **I.N.R.C.A.**
Principali mansioni e responsabilità **Aiuto cardiologo di ruolo**

Da 15/12/1994 a 30/11/2009
Nome del datore di lavoro **I.N.R.C.A.**
Principali mansioni e responsabilità **Responsabile Servizio di Cardiologia**



Da 01/12/2009 a tutt'oggi

Nome del datore di lavoro I.N.R.C.A. (Istituto Nazionale Ricovero e Cura Anziani), IRCCS (Istituto di ricovero e cura a carattere scientifico), POR (Presidio Operativo e di Riverca) di Casatenovo , Via Monteregio 13, - 23880 Casatenovo (Lc)

Tipo di azienda o settore Ospedale IRCCS (Istituto di ricovero e cura a carattere scientifico)

Tipo di impiego Dirigente medico

Principali mansioni e responsabilità Responsabile dell'U.O.S.D. Cardiologia Riabilitativa

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Nome e tipo di istituto di istruzione Dal 1971 al 1977
Principali materie oggetto dello studio Università degli Studi di Milano
Qualifica conseguita Corso di Laurea in Medicina e Chirurgia
Livello nella classificazione nazionale Laurea in Medicina e Chirurgia
Voto: 104/110 (tesi cardiologica)

Nome e tipo di istituto di istruzione 1977
Università degli Studi di Milano
Esame di abilitazione all'esercizio della professione
Da 01/03/1978 a 31/08/1978
Ospedale di Lecco
Tirocinio pratico ospedaliero svolto nel periodo nella disciplina di cardiologia
Ottimo

Nome e tipo di istituto di istruzione 1981
l'Università degli Studi di Milano
Specializzazione in Anestesiologia e rianimazione
Voto: 64/70

Nome e tipo di istituto di istruzione 1985
Università degli Studi di Milano
Specializzazione in Tisiologia e malattie dell'apparato respiratorio
Voto: 70/70

Nome e tipo di istituto di istruzione 1990
Università degli Studi di Milano
Specializzazione in Cardiologia
Voto: 70/70 e lode

Nome e tipo di istituto di istruzione 1998
Baylor College of Medicine, Huston, Texas, U.S.A.
Vising physicians program "Contemporary management of the cardiovascular patient"

2002



Qualifica conseguita

Conseguimento dell'attestato di Clinical Hypertension Specialist dell'European Hypertension Society

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

PRIMA LINGUA

Italiano

ALTRE LINGUE

INGLESE

Capacità di lettura
Capacità di scrittura
Capacità di espressione orale

ottima

ottima

ottima

FRANCESE

Capacità di lettura
Capacità di scrittura
Capacità di espressione orale

discreta

discreta

discreta

SPAGNOLO

Capacità di lettura
Capacità di scrittura
Capacità di espressione orale

discreta

discreta

discreta

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

Autore, insieme ad altri, di 51 pubblicazioni scientifiche a stampa su riviste nazionali e internazionali. Particolare interesse è stato rivolto all'introduzione dell'informatica applicata alla cardiologia e alla ricerca farmacologia di nuove molecole nel campo della terapia antiipertensiva.

Membro della SIIA (Società italiana Ipertensione Arteriosa).



**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

*Ad es. coordinamento e
amministrazione di persone, progetti,
bilanci; sul posto di lavoro, in attività di
volontariato (ad es. cultura e sport), a
casa, ecc.*

Dal 1985 responsabile per le tematiche medico scientifiche dell'Istituto Italo Cinese per gli scambi economici e culturali.

In tale veste ha partecipato in qualità di relatore al 1° Simposio di cooperazione sanitaria Italo-Cinese svoltosi a Pechino il 26/03/88 alla presenza del Ministro degli Esteri Giulio Andreotti.

Nell'anno accademico 1986-87 ha organizzato il primo corso di agopuntura e massaggio tradizionale cinese (Tue Na) presso l'Ospedale San Raffaele di Milano, con docenti provenienti dall'Istituto di Medicina Tradizionale di Shanghai.

Nel 1995 ha organizzato e svolto le attività di segreteria scientifica per il convegno: Arterial Hypertension: two cultures in Comparison che si è tenuto a Pechino, Shanghai e Hong Kong nel mese di novembre: 150 cardiologi italiani dell'ANCE (Associazione nazionale cardiologi extraospedalieri) hanno incontrato altrettanti colleghi nelle 3 località cinesi scambiando esperienze e punti di vista.

Nel 2001, 2002 e 2003 ha partecipato in qualità di relatore ai Sino Italian Health days organizzati dall'Istituto Superiore di Sanità nell'ambito di un programma di scambi semestrali previsto da un protocollo ufficiale siglato fra il Governo Italiano e il Governo Cinese.

Dal 2003 a tutt'oggi è membro del Consiglio Direttivo dell'Istituto Italo Cinese Vittorino Colombo per gli scambi Economici e Culturali. Dal 2006 è membro anche del Comitato Esecutivo.

Dal 2003 (anno di costituzione) è responsabile dell'Ufficio scientifico della Fondazione Italia-Cina di Milano (<http://www.chinaitaly.org>)

Nel novembre 2005 su invito del Ministro della salute italiano ha partecipato in qualità di relatore a Chengdù al congresso internazionale sulla modernizzazione della medicina tradizionale cinese.

Nel 2006 ha organizzato in aprile a Pechino il Joint Meeting "Stroke and Atherothrombosis management" in collaborazione con la Chinese Medical Association.

In Novembre ha organizzato sempre a Pechino Sino-Italian Cardiovascular Forum: "From Hypertension to Heart Failure: update in preventive and therapeutic Strategies".

In tale occasione ha firmato, in qualità di rappresentante della Fondazione Italia Cina un Memorandum of understanding di collaborazione con la Chinese Medical Association, (ente che raggruppa il più grande numero di società scientifiche cinesi)

Nel 2007 ha partecipato in qualità di relatore al congresso europeo sulla medicina tradizionale cinese svoltosi a Roma.

Nel 2007 organizzatore del Second Sino-Italian Cardiovascular Forum che ha avuto luogo dal 08 al 12 novembre 2007 presso il Rui Jin Hospital di Shanghai e che vedrà la partecipazione di 130 specialisti italiani e altrettanti cinesi.

Nel ruolo di responsabile dell'U.O. Cardiologia Riabilitativa gestisce e contratta il budget con il Direttore Generale

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

*Con computer, attrezzature
specifiche, macchinari, ecc.*

Strumenti informatici: buona conoscenza applicazioni Office

Eccellente conoscenza di tutte le metodiche diagnostiche cardiologiche non invasive: elettrocardiografia a riposo e da sforzo, ecocardiografia e doppler, elettrocardiografia dinamica (Holter) e monitoraggio della pressione arteriosa delle 24 ore



CAPACITÀ E COMPETENZE
ARTISTICHE
Musica, scrittura, disegno ecc.

Conoscenza della musica classica e dell'arte figurativa superiore alla media.
In qualità di giornalista li anni '70-'80 con la rivista Sipario, scrivendo recensioni di spettacoli teatrali e opere liriche.

ALTRE CAPACITÀ E
COMPETENZE
*Competenze non precedentemente
indicate.*

ATTIVITÀ PUBBLICISTICA

Dal 12 febbraio 1986 iscritto all'Ordine dei Giornalisti – elenco pubblicisti.

In qualità di giornalista ha collaborato a diverse testate:

Giornale di Lecco (settimanale di informazione locale)

Sipario (rivista mensile di teatro musica e spettacolo)

Milanosette (settimanale di informazione milanese)

EOS (bimestrale di scienze umane e cultura)

Dal 2003 al 2005 ha diretto in qualità di direttore responsabile il bimestrale di informazione scientifica *Cardiology Science* .

Nel 2003 ha diretto in qualità di direttore responsabile il mensile della camera di Commercio Italo Cinese: *Cina Notizie*.

Fra il 2002 e il 2006 ha tenuto una serie di conferenze pubbliche sull'educazione alimentare e sulla corretta utilizzazione del cibo nella prevenzione delle malattie cardiovascolari.

PATENTE O PATENTI

B

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 196/03.

Città , data

NOME E COGNOME

Lecco 29/10/2010