

LA NEGOZIAZIONE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI

IN FARMACIA OSPEDALIERA



26-27 SETTEMBRE 2025 | PARMA | HOTEL NH PARMA

RAZIONALE SCIENTIFICO

Stiamo attraversando un momento storico di grande cambiamento sociale e culturale, con sfide sanitarie globali, medicina personalizzata e rapidissimo avanzamento delle conoscenze e delle tecnologie; in questo scenario è indispensabile migliorare le capacità di negoziazione dei direttori di farmacia ospedaliera non solo per ottimizzare l'efficienza operativa e la qualità del servizio, ma per contribuire a creare un ambiente di lavoro più armonioso e collaborativo, con benefici che si estendono a tutto l'ospedale e ai suoi pazienti.

Il settore sanitario è in continua evoluzione, con nuove normative, tecnologie e pratiche che emergono costantemente. Direttori di farmacia con capacità di negoziazione ben sviluppate sono meglio equipaggiati per adattarsi a questi cambiamenti e per negoziare condizioni favorevoli in nuovi contesti.

Lo scopo è quindi quello di migliorare le capacità di negoziazione dei direttori di farmacia ospedaliera per gestire in maniera efficace le situazioni di contrasto e conflitto. In particolare, si farà riferimento al modello degli stili interpersonali (IPS), strumento fondamentale per una comunicazione interpersonale efficace.

Sarà fatta una chiara distinzione tra contrasti e conflitti. Pur sembrando sinonimi, questi due termini hanno significati diversi e richiedono approcci distinti per essere gestiti e risolti. I partecipanti avranno l'opportunità di apprendere le regole base della negoziazione, acquisendo gli elementi necessari per affrontare al meglio le situazioni negoziali con clienti interni ed esterni.

Saranno approfonditi i tre momenti della negoziazione:

- M1, il momento precedente alla negoziazione, dedicato alla preparazione e pianificazione.
- M2, il momento della negoziazione vera e propria, durante il quale si gestiscono le dinamiche dell'incontro.
- M3, il momento successivo alla negoziazione, in cui si analizzano e si consolidano i risultati ottenuti.

Dopo il seminario, ogni partecipante avrà acquisito una maggiore consapevolezza dei propri punti di forza nelle negoziazioni, ma contemporaneamente anche una maggiore consapevolezza dei comportamenti che dovrà cambiare per migliorare le proprie capacità negoziali.

Alla fine del seminario ai partecipanti verranno assegnati delle attività da svolgere (PAP, piano d'azione personale), allo scopo di rendere operativi i concetti sviluppati nel seminario stesso.

RESPONSABILI SCIENTIFICI E FACULTY

Giorgio Alfredo Orlando CARNESECCHI, Arese (MI)

Raquel POBES, Arese (MI)

PROGRAMMA SCIENTIFICO

26 settembre 2025

10:45-11:00	Accoglienza e registrazione dei partecipanti
11:00-13:30	Contrasti e conflitti: definizione e differenze Strategie per affrontare e risolvere situazioni di contrasto e conflitto
13:30-14:30	Pausa
14:30-17:00	I tre momenti della Negoziazione: M1 (prima), M2 (durante), M3 (dopo)
17:00-17:15	Pausa
17:15-19:00	Negoziato collaborativo e negoziato competitivo Modelli e regole per le concessioni
19:00-19:15	Chiusura Lavori prima giornata

27 settembre 2025

08:30-08:45	Registrazione dei partecipanti
08:45-10:45	Il ruolo della tensione in una negoziazione
10:45-11:00	Pausa
11:00-13:00	Atteggiamento win/win e realtà win/lose
13:00-14:00	Pausa
14:00-15:30	Assertività: saper sostenere il proprio punto di vista nel rispetto di quello altrui
15:30-17:00	La mappa del potere in una negoziazione
13:00-13:30	Compilazione Questionario ECM e Chiusura lavori

INFORMAZIONI GENERALI

DATE E SEDE

26-27 settembre 2025
Hotel NH Parma
Viale Paolo Borsellino, 31
43122 Parma

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA e PROVIDER ECM



Fenix Srl
Via Ugo Foscolo, 25 - 27100 Pavia
Tel 0382 1752851 - Fax 0382 1752852
e-mail: ludovica.arrigoni@fenix-srl.it
Responsabile dr. Agostino Tacconi

INFORMAZIONI ECM

ID ECM 331-453382
Num. 22.4 crediti ECM
È stata effettuata la richiesta di accreditamento per num. 24 partecipanti appartenenti alle seguenti figure professionali:
FARMACISTA: Farmacista Pubblico del SSN, Farmacista di altro settore, Farmacista territoriale

DESTINATARI DELL'INIZIATIVA

La tipologia del target è: FARMACISTA: Farmacista Pubblico del SSN

PARTECIPANTI PREVISTI n. 25

OBIETTIVO FORMATIVO (di processo)

Management sistema salute. Innovazione gestionale e sperimentazione di modelli organizzativi e gestionali (11)

DURATA EFFETTIVA DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

L'impegno globale previsto per ogni discente è di 14 ore di cui 14 ore di formazione interattiva.

L'iscrizione al corso è libera e gratuita e può essere effettuata a questo link:

[Evento residenziale id 453382 La negoziazione e la gestione dei conflitti in Farmacia Ospedaliera](#)



CON LA SPONSORIZZAZIONE NON CONDIZIONANTE DI

