

MASTER EXECUTIVE COACHING X PHARMACIST
II edizione

I anno

N°	ARGOMENTO
1	Presentazione del percorso didattico. Testimonianza di due colleghi della prima edizione. <i>Come definire scopi e mete nella propria vita e strutturare un piano di azione.</i>
2	Federfarma. Testimonianze locali. Ordine. CD. Testimonianze locali.
3	<i>Il time management e la gestione delle priorità nelle dinamiche di gruppo.</i>
4	<i>La comunicazione: dal saper dire al saper far arrivare un messaggio all'interlocutore.</i> Esempi di richieste telefoniche o scritte: come si risponde. Esercitazione di gruppo.
5	<i>La comunicazione scritta e quella social: dalla elaborazione del testo alla strutturazione di un profilo social istituzionale.</i> Scelta degli argomenti -comunicazioni/circolari- da preparare per l'incontro successivo.
6	Valutazione compito a casa. <i>Metodi e tecniche di public speaking: come preparare un discorso efficace.</i> Scelta degli argomenti che ciascun gruppo da presenterà a più voci.
7	Presentazione verbale. Commento. <i>Metodi e tecniche di public speaking: come gestire una platea.</i>
8	<i>La gestione delle dinamiche di gruppo: conflitti e sinergie.</i> Scelta di argomenti per presentare delle strategie da condividere con colleghi sia come Ordine sia come sindacato.
9	Presentazione delle strategie. Aggiornamento normativo. Presentazione compito a casa per l'inizio del II anno,

II anno

N°	ARGOMENTO
1	Introduzione al secondo anno. Sintesi del primo anno da parte dei masterizzandi. Scelta/discussione in aula degli argomenti/domande da sottoporre agli interlocutori locali.
2	Gli interlocutori locali: i Comuni, il Servizio farmaceutico: ASP e Regione. Problematiche ed opportunità. Dibattito. Esempi di richieste telefoniche o scritte: come risponderebbe la classe.
3	<i>Questione di leadership: hard e soft skill nella gestione di un team work.</i> <i>Le tecniche di negoziazione: come sviluppare una metodologia win win. Gestione delle obiezioni.</i> Scelta delle tematiche per le simulazioni di negoziazioni.
4	Simulazioni di negoziazione. Commenti e discussione. Esempi di richieste telefoniche o scritte: come risponderebbe la classe.
5	Replica delle simulazioni di negoziazione con scambio di argomenti e ruoli. Discussione. Preparazione degli argomenti per le negoziazioni vere.
6	Negoziazioni con Comune e ASP. Banca.
7	Negoziazioni con Regione. NAS, presentazione delle attività.
8	Farmacie e farmacisti: i nodi al pettine. Testimonianze dei vertici nazionali di Federfarma e Fofi.
9	Aggiornamento normativo. Conclusioni e prospettive future. Questionario finale. Attestati.