



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 IV – Farmacista sempre più manager per un servizio sostenibile e di qualità

Data inizio	09/06/2014
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 IV – 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 IV – Il farmacista sempre più manager per un servizio sostenibile di qualità		
orario/durata 20 minuti	Premessa Obbiettivi formativi Contenuto didattico	Roberto Giampietri
orario/durata 150 minuti	Parte prima Farmacista sempre più professionista e manager – Servizi e sostenibilità economica – Farmacista e alfabetizzazione sanitaria	Roberto Giampietri
	Breve descrizione Il mix di offerta della farmacia è sempre più di tipo intangibile: orientato ai servizi piuttosto che ai soli prodotti. In questo contesto occorre ridisegnare la propria sostenibilità e quindi diventa molto importante saper costruire un percorso economico anche per i servizi offerti. Molti saranno svolti per conto del SSN con dei ricavi prestabiliti e normati altri, quelli erogati a titolo personale, debbono essere proposti al giusto	



	<p>prezzo. Offrire un servizio vuol dire anche migliorare la comprensione di determinati aspetti del contesto sanitario, delle prescrizioni fatte dai medici, dell'interpretazione dei referti. In questo ambito occorre conoscere il grado intellettuale, di lettura e interpretazione, dei dati da parte dei nostri pazienti. Sono quindi spiegate le metodologie necessarie per migliorare, attraverso l'alfabetizzazione sanitaria, la comprensione del proprio stato di malattia e le azioni atte a migliorare il coinvolgimento attivo dei pazienti a curarsi in modo più completo e duraturo nel tempo.</p>	
	<p>Farmacista sempre più professionista e manager</p> <ul style="list-style-type: none">– La vendita di un prodotto e di un servizio– Le politiche di comunicazione Verbale, visiva, e-comunication– La comunicazione interna: motivare e guidare il proprio team	<p>Rosy Falcone</p>
	<p>Breve descrizione</p> <p>La vendita visiva: osservazione del punto vendita ed identificazione degli elementi del visual merchandising</p> <ul style="list-style-type: none">– La vendita assistita: come creare il giusto abbinamento alla vendita visiva– Mezzi di comunicazione on line per promuovere la farmacia	
orario/durata 40 minuti	<p>Lettura di complemento</p> <p>Capitolo di pubblicazione sulle tematiche trattate</p>	
orario/durata 60 minuti	<p>Parte seconda La Comunicazione Persuasiva</p> <ul style="list-style-type: none">– Le fasi della vendita con la metafora del volo– Bisogni e valori che influenzano il comportamento del cliente– Come estrarre dai nostri clienti ciò che desiderano	<p>Rosy Falcone</p>
	<p>Breve descrizione</p> <p>In questo capitolo si intendono evidenziare gli strumenti di comunicazione da utilizzare nelle rispettive fasi della vendita al banco.</p> <p>Gli argomenti trattati sono:</p> <ul style="list-style-type: none">– I Bisogni umani ed i valori che influenzano il cliente all'acquisto– La gestione del prezzo e la percezione del valore– Il linguaggio a valenza suggestiva: le parole magiche della vendita– e le parole "tossiche" da non utilizzare– Chiudere la vendita in maniera efficace– Accenni al cross - selling	
orario/durata 30 minuti	<p>Lettura di complemento</p> <p>"Parole per vendere" di Paolo Borzacchiello - editore Alessio Roberti (da pag. 27 a pag. 74)</p>	
orario/durata 30 minuti	<p>Parte terza Il paziente Diabetico</p> <ul style="list-style-type: none">– Linee guida	<p>Giuseppe Derosa</p>
	<p>Breve descrizione</p> <p>Confronto tra linee guida Italiane e Straniere per la gestione farmacologica in base al compenso glicemico. Di base si parte dalla metformina e poi viene</p>	



	lasciata una certa autonomia decisionale anche il base al fenotipo del paziente.	
orario/durata 40 minuti	Lettura di complemento Articolo scientifico sulla tematica trattata	
orario/durata 30 minuti	Parte quarta Il paziente iperteso – Le esperienze sul campo: un approccio pratico	Alvaro Vaccarella
	Breve descrizione Prime esperienze sul campo – Rassegna dei principali studi che comprovano l'utilità della farmacia nella gestione del paziente con ipertensione arteriosa – Contributo della farmacia alla diagnosi di ipertensione – Contributo della farmacia nel follow up del soggetti iperteso – Principi per una corretta misurazione della P.A. all'interno della farmacia – Gli errori da evitare nella misurazione della P.A. all'interno della farmacia – L'esperienza italiana sul ruolo della farmacia nella diagnosi e nella gestione dell'ipertensione arteriosa. – Sintesi conclusiva	
orario/durata 30 minuti	Lettura di complemento A Randomized Trial of the Effect of Community Pharmacist and Nurse Care on Improving Blood Pressure Management in Patients With Diabetes Mellitus	
	Approfondimenti Pharmacist-Provided Medication Therapy Management (MTM) Program Impacts Outcomes for Employees With Diabetes	
orario/durata 60 minuti	Parte quinta A chi comunicare e come comunicare <u>Comunicare con il proprio Team</u> – Identificare le varie tipologie di Team di lavoro – Come comunicare con il proprio team <u>Comunicare con i pazienti cronici</u> – Comunicare con il paziente iperteso – Comunicare con il paziente diabetico	Rosy Falcone
	Breve descrizione Le tematiche trattate in questa parte di corso sono relative a: – Tipologie di Team – Il ruolo del Leader – Stili di leadership – Le leve della motivazione – Abilità del Team Leader – Come estrarre le motivazioni/bisogni dal proprio collaboratore	
	– Come comunicare ad un paziente iperteso e ad un paziente diabetico – Come sensibilizzarlo al rispetto delle linee guida del medico – Come fidelizzare il paziente cronico	



orario/durata 30 minuti	Lettura di complemento "Team coaching" di David Clutterbuck edito da Alessio Roberti. Paragrafo "il ruolo del Leader" da pag. 103 a pag. 106	
orario/durata 90 minuti	Parte sesta La farmacia per la cura di Sé – Le politiche di fedeltà per una nuova relazione farmacista-utente – Come valutare la customer satisfaction	Roberto Giampietri
	Breve descrizione In un contesto sempre più competitivo è della massima importanza operare per migliorare la fedeltà di ogni cliente-paziente. Occorre tempo da dedicare ad ogni singolo individuo che entra in farmacia ma anche il corretto approccio metodologico sia di tipo comunicativo che di proposizioni operative (politiche di fedeltà) studiate e pianificate in ogni dettaglio. Una volta attuata l'offerta di un servizio-prodotto occorre poi verificare la percezione del gradimento soddisfazione riscosso presso la clientela che ne ha usufruito. In questo contesto sono proposti dei modelli subito applicabili in farmacia per misurare la customer satisfaction verso la farmacia e/o i servizi e/o l'offerta merceologica	
orario/durata 30 minuti	Lettura di complemento La Farmaceutica convenzionata nel 2013	
orario/durata 90 minuti	Parte settima Esempio clinico Il paziente diabetico La gestione del paziente diabetico sul territorio: esempio di collaborazione tra Farmacista, MMG e specialista	Giuseppe Derosa
	Breve descrizione C.A. di sesso femminile e di anni 54 è in farmacia per acquistare dei prodotti di bellezza. Improvvisamente accusa un calo della vista ed uno stato confusionale. Accortosi dell'accaduto interviene il dott. P.A. farmacista titolare ed appresta le prime cure in attesa di chiamare l'ambulanza. Rileva una pressione arteriosa di 105/78 mmHg da seduta ed effettua una glicemia capillare con glucometro che risulta di 479 mg/dl. La paziente, che è cosciente, riferisce di non aver sin ora mai avuto problemi di salute. Viene comunque chiamata l'ambulanza che in poco tempo si reca presso la farmacia. La signora è cosciente e rifiuta un ulteriore aiuto (perché si è completamente ripresa), ma promette di andare in giornata dal proprio MMG per la rivalutazione del quadro ed eventualmente per un approfondimento diagnostico. La signora, quindi si reca nel pomeriggio dal proprio MMG e racconta l'accaduto. A questo punto il MMG dopo una prima valutazione clinica e non riscontrando anomalie nell'esame obiettivo, tenuto conto del rilevamento della glicemia capillare da parte del farmacista, prescrive alla signora una visita diabetologica presso il nosocomio di riferimento nel dubbio diagnostico di diabete mellito. Dopo aver spiegato alla paziente i suoi dubbi ed il perché della richiesta specialistica, concorda con la paziente una rivalutazione, alla luce del giudizio dello specialista. La paziente prenota la prima visita diabetologica che le viene accordata dopo 15 giorni. Quindi si reca alla visita specialistica. Dopo l'esposizione del quadro e la valutazione anamnestico-clinica dello specialista, le vengono prescritti alcuni esami emato-chimici. Dopo aver avvertito il proprio MMG (che concorda con lo specialista) la paziente esegue tali esami in pochi giorni e si ripresenta dallo specialista che formula la diagnosi di diabete mellito di tipo 2 ed imposta una terapia non farmacologica (dieta 1400 Kcal ipoglicidica ed attività fisica, 30-40 minuti aerobica, 3-4 volte alla settimana) e le viene richiesta una glicemia a digiuno, l'emoglobina glicata e l'esame urine completo. Inoltre, le viene consegnato un glucometro per la valutazione della glicemia capillare, fatta l'esenzione per patologia e compilato il piano terapeutico (strisce reattive). La paziente riferisce al MMG che rinforza il consiglio. La paziente viene rivista dallo specialista dopo 3 mesi. Non essendo conforme il profilo glicemico, la glicemia capillare e l'emoglobina glicata (8,3%) alla normalità, le viene imposta una terapia farmacologica a base di metformina. Verrà rivalutata dopo 3 mesi. La paziente avvisa il suo MMG. Il MMG le dice di fidarsi dello specialista e di	



	<p>proseguire la terapia. Al contro seguente la paziente presenta un buon profilo glicemico, una glicemia a digiuno di 119 mg/dl ed una emoglobina glicata di 7,4%. Il valore dell'emoglobina glicata non è ancora a posto secondo le linee guida (giovane, prima diagnosi: < 6,5%), ma lo specialista ha fiducia che la paziente potrà proseguire l'iter terapeutico consigliato e per il momento non consiglia una ulteriore modifica. Nel nuovo controllo, la paziente presenta un valore di emoglobina glicata di 7,1%. A questo punto lo specialista titola la metformina e porta a 2,5 g totali tale posologia. A distanza di 3 mesi sia i valori del profilo glicemico, sia di emoglobina glicata (6,4%) sono a posto e pertanto viene consigliato il proseguimento della terapia non farmacologica e farmacologica.</p> <p>Tale esempio testimonia che, decisamente al centro della malattia è il paziente, ma la buona collaborazione tra farmacista, MMG e specialista è fondamentale per la soddisfazione della paziente e degli operatori sanitari.</p>	
orario/durata 20 minuti	Lettura di complemento Articolo scientifico sulla tematica trattata	
	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

1.000

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

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
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>Professore a contratto di Aspetti di economia e Marketing dei Medicinali</i>
Date	Anno 1995 ad Oggi
Master	IMS Health- Facoltà di Farmacia Milano <i>Docente marketing operativo al master in Economia dell'impresa Farmacia</i>
Date	Dal 1983 ad oggi
Tipo di azienda o settore	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: – 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	1983 ad oggi
Libri specializzati	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	1 Settembre 07- ad oggi
Tipo di azienda o settore	Libero Professionista Attività: consulenze nel settore farmaceutico e della filiera distributiva in ambito Marketing, Vendita e Comunicazione
Date	1 Settembre 1991 – 31 Luglio 07
Tipo di Azienda o settore	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

	INGLESE
Capacità di lettura	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	<i>Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo</i>
• 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 Consulenza alle Imprese
 - Tipo di azienda o settore Attività di formazione in aula e business coaching
 - Tipo di impiego 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.
 - Principali mansioni e responsabilità

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

EMPIRE BUSINESS SPA – Gessate (MI)

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

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

EDITREND Srl

 - Nome e indirizzo del datore di lavoro Editoria e pubblicità su carta stampata e internet
 - Tipo di azienda o settore Account Manager
 - Tipo di impiego 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
 - Principali mansioni e responsabilità



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 Studio sull'uso efficace del para-verbale nella negoziazione. Identificazione degli elementi della voce ed allenamento degli stessi.
Qualifica conseguita	
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	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... Coach
Qualifica conseguita	
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)



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

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

Nome del datore di lavoro	Da 01/08/1979 a 25/08/1979
Principali mansioni e responsabilità	Ospedale di Lecco Assistente cardiologo
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Da 29/08/79 a 18/08/80 - Servizio di leva
Principali mansioni e responsabilità	Da 01/10/80 a 30/04/1990 I.N.R.C.A. Assistente cardiologo
Nome del datore di lavoro	Da 01/05/1990 a 14/12/1994
Principali mansioni e responsabilità	I.N.R.C.A. Aiuto cardiologo di ruolo
Nome del datore di lavoro	Da 15/12/1994 a 30/11/2009
Principali mansioni e responsabilità	I.N.R.C.A. Responsabile Servizio di Cardiologia



FENIX_{srl}

Formazione e Comunicazione Scientifica

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