

LOCATION

Hotel Royal Continental
Via Partenope, 38/44
Napoli

RESPONSABILE SCIENTIFICO

Giario Conti

FACULTY

Vincenzo Altieri
Roberta Ceccarelli
Rita Contento
Gianni Di Giuseppe
Roberto Sanseverino

SEGRETERIA SCIENTIFICA

SIUrO
via Dante 17, 40126 Bologna
tel 051 349224 345 4669048
fax 051 349224
segreteria@siuro.it
www.siuro.it

ECM

Il corso è stato accreditato per le figure professionali di Urologo, Oncologo, Radioterapista e ha ottenuto nr. 15 crediti ECM

PROVIDER ECM



Via Pagliari, 4 - 26100 Cremona
Tel 0372 23310
Fax 0372 569605
info@overgroup.eu
www.overgroup.eu

CON IL CONTRIBUTO INCONDIZIONATO DI



LA COMUNICAZIONE MEDICO-MEDICO

COME COSTRUIRE RELAZIONI EFFICACI
NELLA GESTIONE DEL PAZIENTE URO-ONCOLOGICO
AL FINE DI MIGLIORARE L'ADERENZA ALLA TERAPIA"



10-11 SETTEMBRE 2014

NAPOLI

HOTEL ROYAL CONTINENTAL

Via Partenope, 38/44



RAZIONALE

Come in tutte le attività dell'uomo anche nel rapporto interpersonale il modo in cui si comunica riveste un'importanza essenziale; infatti capire e farsi capire non ha solamente una rilevanza "sociale" e psicologica, ma coinvolge anche l'efficacia dell'atto professionale. Il medico, si trova sempre più spesso a rivestire un importante ruolo di riferimento nel prendersi carico della salute del cittadino e quindi per la tutela e la cura della salute pubblica.

"Mettere in comune qualcosa con gli altri, farsi conoscere e conoscere chi ci sta di fronte"

Il risultato di una buona relazione sarà il miglioramento dei rapporti interpersonali e interdipartimentali al fine di migliorare l'efficacia nella cura del paziente. Nell'ambito di questo incontro verranno affrontate le tematiche relative alle tecniche di comunicazione e alla comunicazione tra diversi stili comportamentali e relazionali, in particolare, al rapporto "face to face" tra operatori sanitari. L'obiettivo dell'evento è quello di verificare se un percorso formativo sulla comunicazione interpersonale possa considerarsi un mezzo per migliorare la comunicazione stessa e se la sua applicazione può ridurre le incomprensioni tra specialisti favorendo l'adesione alla terapia da parte dei pazienti. Le persone che sanno comprendere i loro punti di forza e di debolezza sono in grado di adattarsi ai bisogni degli altri e del proprio ambiente di lavoro, in modo da ottenere la massima efficacia. Questo consente di diventare abili performers nella relazione. Attraverso momenti teorici ed esercizi pratici verranno forniti modelli e suggerimenti atti a facilitare i rapporti di lavoro. Il programma prevede lo svolgimento in 12 ore con l'alternanza di momenti tutoriali e teorici ad altri pratici. I due moduli offrono il confronto tra partecipanti e docenti e l'approfondimento di alcuni particolari aspetti con la visione di filmati.

PROGRAMMA

10 SETTEMBRE 2014

14.00 Apertura
V. Altieri, R. Sanseverino

14.30 Presentazione del corso
R. Contento

15.00 Introduzione generale alla comunicazione
R. Ceccarelli

16.00 Elementi strutturali della comunicazione
G. Di Giuseppe

17.00 Comunicazione e relazione
R. Ceccarelli

18.00 Ascolto attivo ed empatia
R. Ceccarelli

20.00 Fine lavori

11 SETTEMBRE 2014

1° sessione
R. Contento, G. Di Giuseppe, R. Ceccarelli

09.00 Obiettivi del corso e esercitazione di gruppo

09.30 Introduzione: il modello DiSC

09.45 Costruiamo il modello

10.30 Individuare e comprendere le caratteristiche dei diversi stili comportamentali

11.00 Break

11.45 Il mio stile comportamentale prevalente (report DiSC)

12.00 Quadro d'insieme dei diversi stili comportamentali

13.00 Lunch

2° sessione
R. Contento, G. Di Giuseppe, R. Ceccarelli

14.00 Piano d'azione per aumentare l'efficacia del proprio stile

15.00 Adattare il proprio stile comunicativo ai diversi stili DiSC

15.50 Comunicazione efficace: strategie di relazione con il paziente

16.15 Il mio stile comportamentale prevalente (report DiSC)

Real Life/casi clinici
V. Altieri, R. Sanseverino

17.00 Compilazione questionario ECM
Trainers

17.30 Conclusioni
R. Ceccarelli

Tutte le sessioni didattiche prevedono esercitazioni alternate a proiezioni di brevi filmati

ISCRIZIONE

LA COMUNICAZIONE MEDICO-MEDICO

COME COSTRUIRE RELAZIONI EFFICACI NELLA GESTIONE DEL PAZIENTE URO-ONCOLOGICO AL FINE DI MIGLIORARE L'ADERENZA ALLA TERAPIA"

10-11 SETTEMBRE 2014
NAPOLI



COMPILARE LA SCHEDA E INVIARE ENTRO IL 01 SETTEMBRE 2014 A:

OVER SRL FAX 0372 569605 E-MAIL iscrizioni@overgroup.eu

NOME _____

COGNOME _____

LUOGO DI NASCITA _____ DATA DI NASCITA _____

INDIRIZZO _____ COMUNE _____

CAP _____ PROV _____

TELEFONO _____ FAX _____

CELLULARE _____ E-MAIL _____

PROFESSIONE _____

COD.FISCALE _____

NON SARANNO ACCETTATE SCHEDE DI ISCRIZIONE PRIVE DEL CODICE FISCALE I dati personali verranno trattati in base al DLGS 196 - 2003.

