



HERMES
UNIVERSITY

Corso di Alta Formazione

**COMMUNITY ENGAGEMENT CONSULTANT
IN HEALTH ASSESSMENT**

Titolo	COMMUNITY ENGAGEMENT CONSULTANT IN HEALTH ASSESSMENT.
Categoria	Corso di Alta Formazione in modalità FAD.
Durata	24 ore così suddivise: 2 moduli settimanali da 3 ore ciascuno, per 4 settimane.
Finalità	<p>Community Engagement Consultant, in breve CEC, è il profilo professionale emergente nel settore farmaceutico e sanitario italiano. All'interno di qualsiasi organizzazione o comunità, le persone hanno idee, valori e sensibilità molto diversi. Raccogliere informazioni, divulgarle, creare consenso e coinvolgimento nella comunità è oggi diventato indispensabile per ottenere buone pratiche per qualsiasi azienda. Tale professione è già presente da alcuni anni nei principali Stati anglosassoni. Il percorso formativo che si svolge per la prima volta in Italia, ha l'obiettivo di formare professionisti con specifiche peculiarità comunicative divenute fondamentali nel sistema sanitario, che negli ultimi anni ha avuto profonde trasformazioni sia nelle modalità di comunicare le informazioni scientifiche, sia nelle modalità di fare rete ed engagement.</p> <p>L'obiettivo del corso è formare figure ad elevata professionalità destinate all'ambito della comunicazione farmaceutica, quale strumento di diffusione di informazioni scientifiche affidabili e soprattutto adeguate all'interlocutore. In tali aziende il CEC ricopre il ruolo di Responsabile Comunicazione e Coinvolgimento dei Pazienti.</p> <p>In dettaglio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Stabilisce, costruisce e rafforza le relazioni con i gruppi di pazienti di advocacy, di fiducia reciproca con i terzi, favorendo l'approccio etico e responsabile della sua Azienda; ❖ Individua i gruppi di professionisti sanitari operanti nel settore di interesse dell'Azienda e ne facilita il dialogo sia con la medesima, sia con i gruppi di pazienti; ❖ Intesse relazioni con le società scientifiche e le aggregazioni cittadine, anche con relazioni One-to-One; ❖ Guida le iniziative di coinvolgimento dei pazienti nella realizzazione dei prodotti, dei servizi e nel miglioramento degli stessi; ❖ Mappa, analizza, seleziona e monitora gli Advocate e i gruppi di pazienti rilevanti nelle aree di impegno dell'Azienda in accordo con le aspettative della medesima; ❖ Sviluppa un'ampia rete di contatti personali con gruppi di advocacy e guida la costruzione di relazioni e attività di reciproco interesse con questi stakeholders; ❖ Assicura la massima aderenza al principio di integrità e trasparenza, il rispetto delle procedure e linee guida aziendali in merito alla collaborazione con gli Advocate; ❖ Assicura che le attività chiave siano implementate in modo tempestivo e che le attività prioritarie siano in linea con il focus strategico dell'Azienda; ❖ Condivide tutte le iniziative nazionali, fornendo supporto proattivo e input al fine di dare rilevanza e valore al contesto aziendale nelle più ampie strategie globali; ❖ Fornisce la strategia di comunicazione durante l'anno, compresi i principali congressi - se vengono presentati dati preziosi. Cura le informazioni tecnico-scientifiche sui farmaci e sui prodotti aziendali; ❖ Contribuisce alla gestione della comunicazione interna al fine di garantire il continuo allineamento e coinvolgimento dei dipendenti; ❖ Contribuisce alla promozione di partnership con i media, promuovendo la realizzazione di tutorial e corsi di formazione per supportare la comprensione e la comunicazione di argomenti chiave; ❖ Contribuisce a promuovere e sostenere l'approccio e la filosofia della responsabilità sociale suggerendo opportunità e progetti.
Acquisizione di competenze specifiche	Strategia di consultazione, relazioni pubbliche, relazioni con i media, coinvolgimento della comunità e delle parti interessate, leadership, negoziazione, content management. Il corso godrà del contributo di importanti speakers dell'engagement sanitario italiano, che affiancheranno i docenti nei vari moduli del percorso formativo.
Destinatari	Informatori farmaceutici, Customer Service di aziende del settore salute e Pharma, Patient Advocate di associazioni pazienti con ruolo apicale o nella comunicazione, Medici, Farmacisti, Sociologi, Psicologi, Giornalisti degli uffici stampa medico scientifici. L'indirizzo di specializzazione è quello della comunicazione e del management. L'expertise nell'attivismo civico, con il relativo network, sono valori aggiunti ricercati dalle aziende.

Contenuti	<p>Modulo 1 - Community Engagement Consultant (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Presentazione del Corso; ❖ CEC figura professionale emergente: storia ed evoluzione in Italia e nel mondo; ❖ Mettere in atto l'engagement fra innovazione e ottimizzazione; ❖ Leadership ed empowerment: le basi del Team Work; ❖ Comunicazione ed Engagement: coinvolgere il pubblico. <p>Modulo 2 - La Comunicazione in Ambito Sanitario (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Comunicazione per la Salute e Comunicazione Sanitaria; ❖ Come si svolge il processo della comunicazione; ❖ La deontologia della comunicazione in ambito sanitario. <p>Modulo 3 – Comunicare Efficacemente e Cooperare (3 Ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Le interpersonal skills: dalla consapevolezza al decision making; ❖ Mettere in atto la comunicazione ufficiale – tra coordinamento e cooperazione; ❖ Come sviluppare le relazioni tra l'azienda e le comunità sanitarie di riferimento. <p>Modulo 4 – Advocacy e Negoziazione in Ambito Sanitario (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Advocacy e negoziazione; ❖ Fasi della negoziazione: primo obiettivo la relazione; ❖ GDPR: la tutela della privacy nel mondo digitale. <p>Modulo 5 – Scrittura, Editing e Condivisione (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La lingua italiana e i social; ❖ Editing e grafica amatoriale; ❖ Followers, like, condivisioni, letture e commenti: come scrivere un post di successo. <p>Modulo 6 – Comunicazione di Massa (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Strutturare un comunicato stampa efficace; ❖ Community: aspetti emotivi e comportamentali nei gruppi e nei social; ❖ Come seguire lo sviluppo della digital community aziendale riferita al mondo dei pazienti. <p>Modulo 7 – Basi di Project Management e Networking (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Esercitazioni. <p>Modulo 8 – Analisi Swot, Team Working ed Engagement (3 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Esercitazioni; ❖ Verifica finale sulle competenze acquisite.
Docenti	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Silvia Battisti è psicologa, psicoterapeuta, docente a contratto dell'Università Cattolica del Sacro Cuore e dell'Istituto Romano di Psicoterapia e Psicodinamica Integrata, formatrice e coach. ❖ Giuseppe Formato è giornalista professionista, addetto alla comunicazione istituzionale dell'ente Provincia di Campobasso, Presidente dell'Associazione Nazionale Pemfigo/Pemfigoide Italy - Associazione Pazienti, addetto stampa FIB. ❖ Carola Pulvirenti è divulgatrice in ambito sanitario e infermiera presso l'INMI Lazzaro Spallanzani di Roma, Patient Advocate, membro del Comitato Scientifico di SIDeMaST (società italiana di dermatologia medica, chirurgica, estetica e delle malattie sessualmente trasmesse).
Materiali didattici	Slides e materiali multimediali se prodotti dai docenti saranno resi disponibili ai corsisti al termine di ciascun modulo.
Date	L'attività didattica è svolta nella fascia oraria 14,00 - 17,00 in relazione al calendario delle lezioni comunicato ai corsisti.
Termini di iscrizione	Iscrizioni sempre aperte
Modalità di iscrizione e pagamento	Per iscriverti clicca sul link https://www.unihermes.org/modulo-di-iscrizione/ Il pagamento della quota di iscrizione è effettuato con bonifico bancario sul conto corrente intestato a: <p style="text-align: center;">HERMES UNIVERSITY Intesa Sanpaolo IBAN: IT79H0306909606100000156951</p> Indicando nella causale del bonifico il proprio nominativo e la denominazione del percorso

	formativo. Sarà emessa la relativa quietanza successivamente all'avvenuto pagamento. Il costo sostenuto è detraibile ai fini fiscali per la determinazione del reddito, se previsto dalle leggi vigenti.						
Condizioni	Numero partecipanti: minimo 16 – massimo 20 . Il percorso formativo sarà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti fissato in 16 iscritti. L'iscrizione al corso comporta l'accettazione del Regolamento e delle condizioni d'utilizzo. Nel caso di mancata attivazione i versamenti effettuati saranno rimborsati.						
Quota di iscrizione	<p style="text-align: center;">€ 600,00 + IVA</p> <p>Il pagamento è in un'unica soluzione, in alternativa, in due rate così distribuite:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">RATA</th> <th style="text-align: center;">SCADENZA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">€ 300,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">All'atto dell'iscrizione</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">€ 300,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">Entro 30 giorni dall'iscrizione</td> </tr> </tbody> </table>	RATA	SCADENZA	€ 300,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione	€ 300,00 + IVA	Entro 30 giorni dall'iscrizione
RATA	SCADENZA						
€ 300,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione						
€ 300,00 + IVA	Entro 30 giorni dall'iscrizione						
Titolo rilasciato	A compimento del percorso formativo è rilasciato l'attestato da Hermes University.						
Trattamento dati personali	Ti informiamo che i tuoi dati sono trattati in ottemperanza al Regolamento europeo 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, a cura di Hermes University. È possibile consultare l'informativa sul sito internet all'indirizzo: http://www.unihermes.org/privacy-policy/ .						
Informazioni	Per qualsiasi informazione è possibile scrivere a: staff@unihermes.org						