

PROGRAMMA

Formazione manageriale a supporto della gestione delle relazioni sindacali

Cagliari
7, 8 marzo 2011
11, 12 aprile 2011

Lunedì, 7 marzo 2011

Ore 9,00 - 17,00

Paolo Rotondi

Le competenze di direzione e la leadership per l'esercizio efficace del proprio ruolo

Il modello delle competenze: un approccio al tema del rapporto persona/organizzazione sanitaria

Il concetto di competenza

Il concetto di ruolo e le modalità di esercizio del ruolo

Le principali competenze del dirigente

Il problema del potere e l'importanza della leadership nelle organizzazioni sanitarie

Leadership e sviluppo organizzativo: vision, mission, empowerment

Il modello della leadership situazionale

Analisi di auto-casi e di esperienze dei partecipanti

Materiale didattico

Rotondi P.: "La leadership: analisi delle definizioni e delle principali teorie di riferimento"

Saggin A. Rotondi P.: "Il rapporto persona/organizzazione "

Martedì, 8 marzo 2011

Ore 9,00 - 17,00

Roberto Cotta

La gestione dei conflitti e il ruolo delle relazioni sindacali

La gestione dei conflitti organizzativi nell'ambito delle relazioni interpersonali e di gruppo

Tipologie di conflitti e modalità di loro soluzione

Il ruolo delle organizzazioni sindacali nel progettare e gestire gli ambiti e le materie oggetto di negoziazione all'interno degli spazi definiti dallo scenario normativo e contrattuale.

Le possibili strategie per rafforzare il potere di influenza degli attori coinvolti nel processo negoziale.

Strumenti e tecniche per la prevenzione e la gestione dei conflitti

Discussione in aula di auto-casi.

Materiale didattico

Saggin A.: "La competenza "negoziare"

Lunedì, 11 aprile 2011Ore 9,00 - 17,00

Andrea Francesconi**Come leggere ed interpretare le informazioni economiche delle UU.OO.***I modelli e le logiche di analisi delle performance delle UU.OO.**Le dimensioni rilevanti:**Il paziente;**La qualità;**Lo sviluppo;**Le risorse;**Analizzare le informazioni economiche e negoziare il budget.**Il budget e la retribuzione di risultato: analisi di alcuni modelli in essere presso aziende sanitarie italiane.**Discussione in aula di auto-casi.*

Materiale didattico

Casati G., Valotti G.: “Il collegamento tra sistema di budget e sistema di incentivazione nelle aziende ospedaliere: una possibile metodologia”- Mecosan n. 17

Frittoli G., Mancini M.: “ Balanced Scorecard e Aziende Sanitarie” – Mecosan n.49

Martedì, 12 aprile 2011

Ore 9,00 - 17,00

Alessandra Saggin

Come comunicare e come negoziare

Il processo di comunicazione.

Le difficoltà e gli ostacoli nella comunicazione.

Principi e strumenti di comunicazione nelle organizzazioni sanitarie: la comunicazione interna e la comunicazione esterna.

La comunicazione istituzionale e interpersonale.

Il processo di negoziazione: le principali tecniche negoziali.

I fattori critici per una negoziazione di successo.

La metodologia, gli strumenti e le tecniche di comunicazione come strumenti per riposizionare il contenuto oggetto della negoziazione.

Esercitazioni teoriche e pratiche di negoziazione.

Materiale didattico

Rotondi P., Saggin A.: “ Comunicare con efficacia ”