



CATALOGO FORMATIVO
2018



REGULATORY E QUALITÀ

pag. 2

ACADEMY

MANAGERIALE

pag. 5

VENDITA

pag. 7

PROJECT MANAGEMENT

pag. 7

LEAN THINKING

pag. 8

SISTEMA SANITARIO NAZIONALE

pag. 9

LEGALE

pag. 10

Tutti i corsi indicati possono essere erogati in duplice modalità:

- ▶ **In House**: direttamente presso la vostra sede con i docenti a vostra disposizione e tematiche ritagliate sulla specifica esigenza.
- ▶ **Presso le nostre aule**: secondo un calendario condiviso con le aziende e i docenti secondo gli argomenti di maggior interesse.

PERCORSO FORMATIVO NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO DISPOSITIVI MEDICI (MDR):

7 giornate dedicate all'approfondimento di tutte le novità delle nuove normative e l'impatto che esse avranno sull'attività di ogni azienda del settore.

PERCORSO FORMATIVO NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO DISPOSITIVI DIAGNOSTICI IN VITRO (IVDR):

Un percorso dedicato all'approfondimento di tutte le novità delle nuove normative e l'impatto che esse avranno sull'attività di ogni azienda del settore.

PERCORSO FORMATIVO STUDI CLINICI CON DISPOSITIVI MEDICI (DM):

Per conoscere tutte le fasi di uno studio clinico, per aggiornarsi riguardo i requisiti necessari, per capire come e perché avviare un nuovo progetto di ricerca.

STUDI DI PRESTAZIONE CON DISPOSITIVI DIAGNOSTICI IN VITRO (IVD):

Dal quadro normativo al disegno dello studio di prestazione clinica.

MEDICAL DEVICE SINGLE AUDIT PROGRAM (MDSAP):

Preparare i produttori di dispositivi medici - e i loro fornitori critici - agli audit MDSAP nei paesi di destinazione (Brasile, Canada, Stati Uniti, Giappone e Australia), per evitare ostacoli che ne pregiudichino il buon esito e per minimizzarne l'impatto economico tramite un unico audit svolto da un organismo di certificazione riconosciuto dai paesi partecipanti.

AUDIT SENZA PREAVVISO:

Prima la UE nel 2013 e oggi il nuovo regolamento MDR/IVDR hanno confermato che le valutazioni e gli audit da parte degli organismi notificati nel settore dei dispositivi medici devono essere svolti a sorpresa almeno 1 volta nel triennio. Come non farsi cogliere impreparati rispetto un Audit a Sorpresa.

IMPLEMENTAZIONE SISTEMA UDI (UNIQUE DEVICE IDENTIFIER):

Il sistema UDI definisce un codice che permette identificazione e tracciabilità puntuale di ogni dispositivo medico presente sul mercato. Nel corso si affrontano le modalità tecniche/operative per rispettare l'adempimento e integrarlo all'interno dei propri processi produttivi.

VIGILANZA DEI DISPOSITIVI MEDICI:

Tutti i Fabbricanti devono essere dotati di un sistema di gestione dell'attività di vigilanza che li renda in grado di ottemperare agli obblighi previsti. Il corso permette di gestire le segnalazioni (come reclami o eventi avversi) e svolgere analisi delle azioni correttive e preventive.

NORMA ISO 9001:2015:

Il nuovo Sistema di Gestione della Qualità secondo la normativa 2015: come strutturare la necessaria valutazione del rischio e passare da una Qualità Documentale a una Qualità Proattiva.

NORMA ISO 13485:2015:

Le aziende del comparto dei dispositivi medici possono implementare la norma specifica ISO 13485 all'interno dei propri modelli organizzativi: i requisiti necessari e le attività da mettere in atto.

REGISTRAZIONE DISPOSITIVI NELLA BANCA DATI MINISTERIALE (NSIS):

Sessione pratica registrazione dispositivi medici (DM)

Sessione pratica registrazione dispositivi diagnostici in vitro (IVD)



MANAGERIALE

EFFICACIA PERSONALE

COMUNICAZIONE EFFICACE:

In un mercato ad alta competizione come quello biomedicale diventa fondamentale comunicare in modo efficace per creare relazioni soddisfacenti e produttive con clienti e colleghi.

TIME MANAGEMENT – GESTIRE IL TEMPO IN MODO CONSAPEVOLE:

La gestione del tempo ha una dimensione razionale ed una profondamente emotiva, ma anche le migliori tecniche e strategie falliscono senza una buona consapevolezza. È fondamentale una metodologia pratica per lavorare in modo efficace su motivazioni personali e capacità di auto-gestione.

PROBLEM SOLVING:

Apprendere modalità e strumenti di gestione e risoluzione efficace dei problemi e delle loro cause. Sviluppare metodi per portare soluzioni innovative e creative. Acquisire una metodologia rigorosa e personale di approccio e risoluzione di problematiche complesse.

DECISION MAKING:

Utilizzo e sperimentazione di metodi e tecniche per analizzare i problemi e prendere le decisioni più appropriate.

PRESENTATION SKILLS IN AMBITO BIOMEDICALE:

Spesso la presentazione di prodotti e servizi in ambito biomedicale ha interlocutori molto diversi, in alcuni casi con grandi competenze tecniche ed obiettivi non solo commerciali. Questo rende assolutamente necessaria la comprensione del loro punto di vista e la capacità di essere flessibili in relazione agli obiettivi, al contesto e alla composizione dell'uditorio di una presentazione.

EFFICACIA NELLE RELAZIONI

COACHING ED EMPOWERMENT PERSONALE:

Strumenti, tecniche e processi per migliorare i comportamenti e le prestazioni dei propri collaboratori, al fine di implementare un processo di crescita continua delle risorse.

PERFORMANCE MANAGEMENT:

Modelli e tecniche avanzate per gestire la performance dei propri collaboratori: costruire e comunicare gli obiettivi di performance, elaborare un piano d'azione e gestire dei colloqui di feedback.

ESSERE LEADER CON L'INTELLIGENZA RELAZIONALE:

La leadership si basa su processi di comunicazione efficace e capacità di adattamento nei confronti di persone, nuove situazioni e stress (learning agility). La versatilità è la capacità chiave attorno alla quale costruire la personalità del leader.

GESTIONE EFFICACE DI GRUPPI

GESTIONE DELLE RIUNIONI:

Metodologie e strumenti per gestire efficacemente e le tecniche di comunicazione e di leadership in ogni riunione di lavoro.

GESTIONE DEI TEAM, DALLA DELEGA ALLA GESTIONE DELLA COMPLESSITÀ:

Strumenti, tecniche e processi per migliorare le prestazioni del proprio gruppo di lavoro al fine di produrre risultati migliori.

Incoraggiare e proteggere un comportamento proattivo e di squadra, anche in una condizione complessa, di resistenza e di percezione di rischio da parte dei singoli collaboratori

LA NUOVA PSICOLOGIA DELLA LEADERSHIP, RIFLETTERE SULLA PROPRIA LEADERSHIP ALLA LUCE DELLE PIÙ RECENTI SCOPERTE:

La leadership è la capacità di creare un mondo a cui le persone desiderino appartenere.

Le più recenti scoperte psicologiche in tema di leadership dimostrano che la leadership non dipende solo dalle caratteristiche e competenze dal leader, ma dalla sua capacità di interpretare i bisogni e le aspettative dei seguaci e di trasformare la realtà nel modo in cui i seguaci vogliono.

VENDITA

GESTIONE DEL TEAM DI VENDITA:

Analisi delle caratteristiche della leadership efficace e della formazione e gestione di un team di vendita. Si acquisiranno e sperimenteranno strumenti di pianificazione delle attività di vendita, di monitoraggio delle risorse sul territorio, di coaching e di feedback. Diretto ai Manager aziendali.

WEB MARKETING: IL SOCIAL SELLING NEI DM:

Orientamento normativo sulla regolamentazione dei contenuti pubblicitari nell'ambito dei dispositivi medici (articolo 21 del Decreto Legislativo 24 febbraio 1997 linee guida e circolari) e panoramica sugli strumenti di social selling, verifica del funzionamento e sperimentazione.

VENDITA CONSULENZIALE – CORSO BASE

Fornisce le competenze di base necessarie alla costruzione di una relazione efficace con i clienti (potenziali o attivi), utilizzando i metodi della vendita consulenziale e del permission selling.

PROJECT MANAGEMENT

PROJECT MANAGEMENT:

Il Project Management è una competenza manageriale di base, di cui è sempre più riconosciuta l'importanza nelle organizzazioni moderne. I responsabili di divisione, d'area o di funzione, sempre più sono chiamati a migliorare le competenze di gestione di progetti, non solo per condividere un metodo, ma anche per sviluppare una cultura specifica e comune anche a partner esterni di progetto, soprattutto se internazionali.

PROJECT MANAGEMENT PER GLI STUDI CLINICI:

Follow up del percorso formativo sugli studi clinici con dm: il modulo si prefigge di mettere in grado i partecipanti di pianificare, eseguire e monitorare un progetto di sperimentazione clinica, analizzandone in dettaglio tempi, costi, e risultati previsti, utilizzando standard e strumenti internazionali.

PROJECT MANAGEMENT PER IL MARKETING:

Per mettere in grado i partecipanti di pianificare, eseguire e monitorare progetti di lanci di prodotto, simposi, fiere ed eventi, analizzandone in dettaglio tempi, costi, e risultati previsti, utilizzando standard e strumenti internazionali.

LEAN THINKING

PERCORSO FORMATIVO LEAN THINKING:

L'attuale situazione economica impone un nuovo modo di ripensare le modalità di gestione dell'azienda sia da un punto di vista strategico che operativo. In un momento in cui le risorse a disposizione delle aziende sono sempre più limitate, le parole d'ordine sono diventate: ridurre gli sprechi, aumentare la qualità dei prodotti/servizi, essere più competitivi nel mercato.

3 giornate di analisi di casi pratici e progetti concreti permetteranno non solo di conoscere, ma anche di applicare il metodo LEAN THINKING.



FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA SANITARIO NAZIONALE: LE STRATEGIE DI MARKET ACCESS

MECCANISMI DI RIMBORSABILITÀ DELLE PRESTAZIONI SANITARIE AMBULATORIALI

MECCANISMI DI RIMBORSABILITÀ DELLE PRESTAZIONI OSPEDALIERE (SISTEMA DRG)

HTA HEALTH TECHNOLOGY ASSESSMENT:

Valore e Qualità dai dispositivi medici

VENDITA DI VALORE NELL'HEALTHCARE (STRATEGICA) - CORSO AVANZATO:

Ogni azienda del settore medicale investe tempo e risorse per produrre documentazione e informazioni di elevatissimo valore per i clienti, questo valore deve essere veicolato nei modi e nei tempi opportuni agli interlocutori interessati.

ANALISI DELLE POLITICHE SANITARIE REGIONALI ATTRAVERSO LA PROPRIA PRODUZIONE NORMATIVA (PIANI DI RIENTRO, PSR, ATTI COMMISSARIALI, ECC.)



ANTITRUST

PRIVACY

CODICE APPALTI

MODELLO ORGANIZZATIVO 231

ORGANISMO DI VIGILANZA

LA RESPONSABILITÀ DI PRODOTTO

RAPPORTO DI AGENZIA

SPECIALISTA DI PRODOTTO

PARTENARIATO PUBBLICO E PRIVATO

LA TUTELA DEL CREDITO

RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA (CSR CORPORATE SOCIAL RESPONSABILITY)

I MODELLI DI SPONSORIZZAZIONE AGLI EVENTI E I SUPPORTI ALLA FORMAZIONE DA PARTE DELLE IMPRESE AL MONDO SANITARIO

WELFARE AZIENDALE

LEGGE GELLI: RESPONSABILITÀ CIVILE E PENALE DEI MEDICI





CONTATTI

Zayra Morandi

Tel. + 39 02 34932052 interno 4

email: z.morandi@asbm.it

ASBM Servizi Srl

Via Marostica, 1 - 20146 Milano - Tel. +39 02 34932052 - Fax. +39 02 34592072