

**Corso di Alta Formazione**  
**per la gestione dell'Account –**  
**COMPACC**  
**I° Edizione**

**8/9 gennaio e 7/8/9 marzo 2018**

Lo stretto contatto con il mondo aziendale e delle professioni consente a LIUC Business School di proporre percorsi di approfondimento efficaci e mirati alla crescita professionale di quanti, manager o liberi professionisti, necessitano di strumenti innovativi per dirigere i processi. Un'esperienza di apprendimento in grado di coniugare rigore accademico e rilevanza professionale.

La collaborazione tra il Centro sull'Economia e il Management in Sanità e nel Sociale ed Allergan - sia in ambito di ricerca, sia nella formazione - è consolidata da anni, con particolare riferimento alla formazione manageriale in Oftalmologia.

Tutte le attività e i percorsi svolti congiuntamente in questi anni consentono una maggiore interazione e una più attiva collaborazione ai fini di questo progetto, rappresentando dei veri e propri casi di studio che potranno essere portati in aula per una discussione comune che consenta lo sviluppo professionale dei partecipanti coinvolti nel percorso formativo.

**OBIETTIVI FORMATIVI**

- Fornire al discente una serie di strumenti operativi utili per effettuare diagnosi all'interno dell'Account di riferimento
- Passare ai discenti tutti gli elementi per strutturare una adeguata comunicazione con i differenti interlocutori di riferimento all'interno dell'Account
- Acquisire le competenze di base necessarie per la risoluzione di problematiche on the field
- Raggiungere capacità di sintetizzare gli elementi di forza, debolezza, opportunità e minaccia esistenti all'interno delle Unità Operative e degli Account
- Capacità di comunicare e proporre progettualità di breve termine utili per il miglioramento delle performance delle Unità Operative dell'Account di riferimento

**DESTINATARI**

- I destinatari dell'intervento saranno circa 40 persone, che attualmente ricoprono il ruolo di PS all'interno di Allergan, per differenti aree gestionali e cliniche

# COMPACC I

## Corso di Alta Formazione per la Gestione dell'Account - I Edizione

### CONTENUTI E STRUTTURA DEL CORSO

Il corso è organizzato in 5 moduli, per un totale di 5 giornate suddivise secondo il seguente programma

#### PROGRAMMA

##### 8 gennaio 2018 - Il contesto: diagnosi dell'Account

- Obiettivo principale di questo modulo è fornire un adeguato inquadramento nei confronti delle peculiarità che caratterizzano gli Account, all'interno dello specifico mercato di riferimento, considerando i trend e le innovazioni che si affacciano nel contesto istituzionale e normativo

##### 9 gennaio 2018 - Gli strumenti operativi e strategie di gestione dell'Account: apriamo la cassetta degli attrezzi

- Obiettivo principale di questo modulo è fornire una visione completa di quegli strumenti operativi che possono essere messi in atto sia per instaurare una relazione efficace con l'Account, sia per diagnosticare problematiche e proporre eventuali elementi risolutivi

##### 7 marzo 2018 - Introduzione alla comunicazione efficace

- Obiettivo di questo modulo è quello di introdurre il discente alle tecniche di comunicazione efficace e alla lettura del comportamento dell'interlocutore, nella logica di poter instaurare una comunicazione adeguata ed efficace in ogni occasione, con particolare riguardo alla comunicazione delle performance di Account

##### 8 marzo 2018 - Risoluzione di problematiche comunicazionali e Comunicare progetti di breve periodo

- Obiettivo del modulo è quello di approfondire le problematiche comunicazionali intercorse all'interno del team di lavoro e con l'Account per effettuare un audit di quanto non ha avuto un buon riscontro, simulando attraverso role playing e problem based learning potenziali soluzioni alternative più efficaci

##### 9 marzo 2018 – Risoluzione di problematiche di gestione dell'Account e dei flussi

- Obiettivo di questa ultima sezione è quello di simulare situazioni critiche e problematiche gestionali vissute così da proporre soluzioni alternative e condivise

#### DOCENTI

Il Corso si avvale della collaborazione del corpo docente della LIUC Business School e di professionisti operanti nel settore della medicina e del management sanitario in Italia.

---

#### COORDINATORE SCIENTIFICO

Emanuela Foglia  
LIUC Business School  
Tel. 0331.572.516  
E-mail: [efoglia@liuc.it](mailto:efoglia@liuc.it)

#### SEGRETERIA

Veronica Cartabbia  
LIUC Business School  
Tel. 0331.572.428  
E-mail: [vcartabbia@liuc.it](mailto:vcartabbia@liuc.it)

#### SEDE DEL CORSO

LIUC – Università Cattaneo  
ingresso da Piazza Soldini, 5  
21053 Castellanza, VA  
[www.liuc.it/dove](http://www.liuc.it/dove)