



SMART LEARNING

Formazione digitale
per professionisti
della salute

ECCELLENZA, INNOVAZIONE, SCIENZA



CI OCCUPIAMO DI
FORMAZIONE
MEDICO-SCIENTIFICA
DA OLTRE 20 ANNI



ABBIAMO UN
NETWORK DI OLTRE
250 MILA
PROFESSIONISTI



GARANTIAMO UNA
FORMAZIONE
D'ECCELLENZA E
PRATICA CON
FORMAT INNOVATIVI



QUALITÀ
RICONOSCIUTA



CONTESTO: IL MEDICO ITALIANO DI FRONTE ALL'AI

L'adozione dell'AI in medicina non è più un tema futuribile: è già nella stanza di consultazione. Eppure, la formazione strutturata su come integrare questi strumenti in modo sicuro, etico e clinicamente efficace è ancora quasi assente.

I gap formativi che questo corso colma

- Mancanza di framework pratico per valutare e usare strumenti AI nel ragionamento clinico
- Assenza di competenze per gestire il paziente informato da AI (chatbot, app diagnostiche, wearable)
- Incertezza medico-legale sull'uso di algoritmi predittivi e di supporto decisionale
- Difficoltà nel comunicare in modo trasparente l'uso di AI nella relazione terapeutica
- Rischio di over-reliance o under-trust verso i sistemi di AI clinica
- Nessuna preparazione alla compliance con l'EU AI Act in ambito sanitario (applicabile dal 2026)

PROGRAMMA SCIENTIFICO PRELIMINARE

MODULO 2 - EMPATIA ARTIFICIALE: LA NUOVA SFIDA NELLA COMUNICAZIONE MEDICO-PAZIENTE

L'AI sta entrando nella relazione terapeutica, volente o nolente. I pazienti arrivano informati — e talvolta disinformati — da chatbot, app e algoritmi. Questo modulo dota il medico degli strumenti comunicativi per trasformare il rumore digitale in opportunità di alleanza terapeutica.

Lezione 1 — Il paziente nell'era dell'IA [60 min]

- Come cambiano aspettative, comportamento informativo e autonomia del paziente
- Il fenomeno del "secondo parere digitale": ChatGPT, app diagnostiche, Dr. Google 2.0
- Nuove dinamiche di fiducia: quando il paziente si fida più dell'algoritmo che del medico
- Profilo del paziente digitale: anziano vs. young caregiver vs. health-anxious
- Disinformazione AI-generata: casi reali e impatto sulla relazione di cura



- Opportunità: il paziente informato può essere un alleato terapeutico più efficace

Lezione 2 — Rafforzare l'alleanza terapeutica in un ecosistema digitale [60 min]

- Gestire informazioni generate da chatbot: validare, correggere, integrare (non sminuire)
- Trasformare l'errore informativo in momento educativo — script comunicativi pratici
- Come comunicare in modo trasparente quando si usa l'AI nel processo clinico
- Shared decision making potenziato dall'AI: strumenti e linguaggio
- Comunicare incertezza algoritmica senza minare la fiducia del paziente
- Mantenere centralità e leadership professionale nell'ecosistema digitale

OFFERTA ECONOMICA

Sponsorizzazione esclusiva

Modulo 1 — 4 crediti ECM — fino a 500 utenti — 7 mesi

€ _____

Sponsorizzazione esclusiva

Modulo 2 — 2 crediti ECM — fino a 500 utenti — 4 mesi

€ _____

PACCHETTO COMPLETO — Moduli 1 + 2

6 crediti ECM — doppia visibilità — prezzo preferenziale

€ _____

COSA INCLUDE LA SPONSORIZZAZIONE

DELIVERABLE

DETTAGLIO



Logo sponsor	Ultima slide del corso + materiali di comunicazione (newsletter, email di lancio, sezione piattaforma)
Visibilità pre-corso	Menzione nelle comunicazioni di lancio ai medici iscritti alla piattaforma Smart Learning
Report di engagement	Dashboard con dati aggregati: n. iscritti, % completion, risultati quiz di apprendimento, profilo professionale dei partecipanti
Archivio contenuti	Accesso ai materiali del corso al termine dell'erogazione, per uso interno
Advisory board	Possibilità di nominare un osservatore (non scientifico) al board di progetto

Tutti gli importi si intendono al netto di IVA. Eventuali oneri complementari sono specificati nell'annex amministrativo.

Condizioni: fatturazione 100% alla firma — pagamento a 60 giorni. Offerta valida fino al 30 aprile 2026.



ACCETTAZIONE

La sottoscritta società: *(lo sponsor dovrà compilare la tabella sottostante)*

Ragione Sociale			
C.F.	P. IVA	TEL.	FAX
E-Mail		Sito Web	
Sede Legale (Indirizzo, CAP, Città)			
Sede Amministrativa (Indirizzo, CAP, Città)			
Sede Operativa (Indirizzo, CAP, Città)			
Persona Referente		Legale Rapp.te	
Consulente Aziendale			

Dati Bancari
Banca d'appoggio
IBAN
Referente Contabilità

**specificare indirizzo di fatturazione se diverso da quanto sopra indicato*

.....
.....

Il sottoscritto Sponsor dichiara:

- 1. Di accettare i costi riportati nell'offerta economica di cui sopra e di pagare gli importi fatturati relativi a questa offerta nei tempi in essa stabiliti.*
- 2. Di essere conscio che firmando questa offerta d'ordine è stato concluso un Contratto reciproco con SPRIM Italia Srl e, in caso le azioni indicate non potranno essere svolte causa non collaborazione/ritardo del Cliente, dovranno comunque essere saldate.*

Lo sponsor:

Nome:

Posizione:

Data:

Firma:.....

LEGALE RAPPRESENTANTE SPRIM

Emmanuel Pauze

Data:

Firma:.....