

PROGRAMMA DEL CORSO

“FONDAZIONE DON GNOCCHI 2030: INSIEME VERSO IL FUTURO”

DATA

Dal 21/09/2026 al 27/11/2026

Sede

Istituto Palazzolo- Milano

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Le organizzazioni sanitarie operano oggi in contesti caratterizzati da crescente complessità organizzativa, evoluzione dei bisogni assistenziali e necessità di coniugare qualità delle cure, sostenibilità economica e valorizzazione del capitale umano. In questo scenario, il ruolo del manager assume una funzione sempre più strategica, chiamata a promuovere innovazione, guidare il cambiamento e favorire il raggiungimento degli obiettivi organizzativi attraverso una leadership competente e orientata alle persone.

Articolato in sei moduli tematici, il programma affronta le principali dimensioni della leadership sanitaria: la capacità di generare valore e attrarre risorse, l'analisi dei dati a supporto delle decisioni, la gestione delle emozioni nei contesti ad alta complessità, la comunicazione assertiva, la leadership dei team multidisciplinari e la valorizzazione delle persone attraverso feedback e sviluppo delle performance. L'intero percorso è progettato per favorire un apprendimento attivo e concreto, sostenendo la crescita di una cultura manageriale orientata all'innovazione, alla responsabilità e al miglioramento continuo della qualità dei servizi e dell'esperienza di cura.

Obiettivo generale

Il percorso formativo nasce con l'obiettivo di rafforzare le competenze manageriali, fornendo strumenti operativi immediatamente trasferibili nella pratica quotidiana. Attraverso un approccio integrato che combina contributi teorici, laboratori esperienziali, simulazioni, role play, analisi di casi reali e momenti di confronto con professionisti della Fondazione, i partecipanti saranno accompagnati nello sviluppo di competenze strategiche, decisionali, relazionali e organizzative.

Obiettivi didattico-formativi (*obiettivi specifici dettagliati*)

Alla fine del presente corso il discente:

- **Saprà** applicare strumenti e metodologie manageriali per pianificare, prendere decisioni, gestire team multidisciplinari, comunicare in modo efficace e promuovere il miglioramento delle performance della propria struttura.
- **Conoscerà** i principali modelli di leadership, people management, comunicazione assertiva, analisi strategica dei dati, fundraising e gestione delle emozioni, con particolare riferimento al contesto sanitario.

- **Sperimenterà** tecniche e strumenti operativi attraverso laboratori, simulazioni, role play, analisi di casi reali ed esercitazioni pratiche, sviluppando competenze immediatamente trasferibili nella propria attività professionale.

Destinatari (indicare anche il n. max di partecipanti previsti)

Il corso è rivolto a tutti i professionisti sanitari per un massimo di 30 partecipanti per edizione

Struttura del corso

Il corso prevede un'articolazione **teorico-pratica**, finalizzata a favorire l'acquisizione e l'applicazione concreta delle competenze manageriali nel contesto sanitario. Le sessioni teoriche introducono i principali modelli, strumenti e metodologie di riferimento, mentre le attività pratiche comprendono laboratori esperienziali, simulazioni, role play, analisi di casi reali, lavori di gruppo e momenti di confronto guidato. Tale approccio consente ai partecipanti di sperimentare direttamente gli strumenti proposti e di trasferire gli apprendimenti nella propria pratica professionale

Docenti: Luca Erba, Cecilia Spanu, Tania Cariani

Sede: Sala Convegni- Istituto Palazzolo, via Don Luigi Palazzolo 21 Milano

Responsabile scientifico: Barbara Pizzuco

Segreteria Organizzativa: Servizio Formazione Fondazione Don Gnocchi

Crediti ECM: Il corso con id **532- 495031** è stato accreditato al Sistema di Educazione Continua in Medicina (ECM Nazionale) per tutte le professioni per 28,5 crediti ECM.

Si precisa che, ai fini dell'acquisizione dei crediti formativi, è necessaria la presenza effettiva al 90% della durata complessiva dei lavori e almeno il superamento della prova pratica.

Programma

FONDAZIONE DON GNOCCHI 2030: INSIEME VERSO IL FUTURO- ED.1

Modulo 1: Fundraising: strumenti e tecniche per il manager - 21 Settembre 2026

Focus: Sviluppare il "mindset del valore" per attrarre risorse.

Docenti:

- Luca ERBA
 - Cecilia Spanu
 - FDG Simona Iallouardo, Paola Gabaldi
1. **Mindset e valore sociale in sanità (ore 09:00 - 10:00)**
 - *Attività:* Inquadramento concettuale sul passaggio dal concetto di "costo del servizio" a quello di "valore sociale". Strategie per comunicare e "vendere" l'eccellenza clinica verso l'esterno e verso gli stakeholder. Presentazione a 4 mani con Responsabile Attività Privata FDG.
 2. **Laboratorio Storytelling & canvas del donatore (ore 10:00 - 11:00)**
 - *Attività:* Mappatura da parte dei manager dei "bisogni non soddisfatti" nei propri reparti. Progettazione pratica di una proposta di raccolta fondi attraverso la compilazione strutturata del *Canvas del Donatore*.
 3. **Simulazione "The donor's shoes" (ore 11:00 - 12:00)**
 - *Attività:* Role-play incrociato in cui metà dei partecipanti veste i panni dei manager e l'altra metà interpreta grandi donatori o enti erogatori con diversi obiettivi d'investimento sociale.
 4. **Costruzione e challenge dell'elevator pitch (ore 12:00 - 13:00)**

Attività: Elaborazione di un *Elevator Pitch* sintetico ed efficace per presentare il progetto di struttura. Sessione di *Reverse Coaching* in cui il docente/coach sfida e affina la tenuta persuasiva della presentazione

Modulo 2: Orientamento agli Obiettivi e Analisi Strategica - 9 Ottobre 2026

Focus: Decodifica dei dati di struttura per decisioni efficaci.

Docenti:

- Luca ERBA
 - Pietro Grasso
 - FDG Alessandra Arena
1. **Scenario e analisi trend sanitari (ore 14:00 - 14:45)**
 - *Attività:* Panoramica sulle dinamiche del settore sanitario e analisi sistematica dei KPI di struttura della Fondazione (saturazione posti letto, efficienza degli ambulatori e indicatori di performance). Presentazione a 4 mani con Responsabile Attività Privata FDG.
 2. **I Pilastri della sostenibilità: Speech & Q&A (ore 14:45 - 15:45)**
 - *Attività:* Testimonianza del Dott. Pietro Grasso focalizzata sul bilanciamento tra sostenibilità economica e qualità delle cure, seguita da una sessione aperta di domande e risposte con i partecipanti.
 3. **Attività Pratica: "The optimization challenge" (ore 15:45 - 16:00)**
 - *Attività:* Lavoro a gruppi (5 team) su un Business Case di una struttura in sofferenza di budget. Utilizzo di una mappa decisionale per bilanciare saturazione posti letto, qualità assistenziale e benessere del personale, elaborando 3 azioni correttive strategiche basate sui dati.
 4. **Debriefing Hogan & decision making (ore 16:00 - 17:00)**



- *Attività:* Analisi guidata della competenza *Decision Making in Complessità*. Discussione su come i profili individuali di rischio e la resistenza al cambiamento abbiano influenzato le scelte emerse durante la simulazione.

Modulo 3: Intelligenza Emotiva e Gestione delle Emozioni – 13 Ottobre

Focus: La resilienza del leader nei momenti di crisi.

Docenti:

- Luca ERBA
- Tania Cariani

1. **La Scienza delle emozioni nei contesti sanitari (ore 14:00 - 15:00)**
 - *Attività:* Analisi dell'impatto delle emozioni sulle performance gestionali e sulla qualità clinica assistenziale. Introduzione ai concetti di autoregolazione ed equilibrio emotivo.
2. **Mappatura "The emotional compass" (ore 15:00 - 16:00)**
 - *Attività:* Esercizio pratico di mappatura delle tensioni e delle criticità organizzative di reparto. Analisi di casi reali portati dai partecipanti per individuare i principali "trigger" emotivi e di stress.
3. **Analisi degli incidenti critici & Hogan adjustment (ore 16:00 - 17:00)**
 - *Attività:* Esame di situazioni reali ad alto stress (es. conflitti con familiari di pazienti, gestione di lutti o eventi critici) lette attraverso le dimensioni Hogan Adjustment e Interpersonal Sensitivity.
4. **Tecniche di Micro-Coaching e autoregolazione (ore 17:00 - 18:00)**
 - *Attività:* Allenamento su strumenti pratici di contenimento emotivo per sé e per il team. Costruzione di una "cassetta degli attrezzi" per la gestione del clima interno e delle situazioni di emergenza/crisi.

Modulo 4: Comunicazione assertiva e positiva - 27 Ottobre

Focus: Negoziazione e gestione del dissenso costruttivo.

Docenti:

- Luca ERBA
- Cecilia Spanu

1. **I Modelli della comunicazione assertiva (ore 09:00 - 10:00)**
 - *Attività:* Presentazione della piramide dell'assertività. Metodologie e tecniche per scindere in modo oggettivo ed efficace i fatti reali dalle opinioni personali e dalle reazioni emotive.
2. **Simulazione "The glass house" (ore 10:00 - 11:00)**
 - *Attività:* Role-play a specchio su colloquio "difficile" (es. gestione di una contestazione o negazione di un permesso). Una coppia simula l'interazione mentre l'aula osserva "dietro un vetro immaginario" annotando i passaggi critici su griglie d'osservazione.
3. **Osservazione e feedback in tempo reale (ore 11:00 - 12:00)**
 - *Attività:* Restituzione strutturata dei feedback da parte dell'aula e dell'Assessor. Analisi guidata dei punti di forza e delle aree di miglioramento della comunicazione interpersonale emersa.
4. **Allenamento alla riformulazione positiva (ore 12:00 - 13:00)**
 - *Attività:* Esercitazione pratica di riscrittura e riproposizione di messaggi critici o conflittuali. Applicazione di variazioni di linguaggio volte a spostare l'attenzione dalla ricerca della colpa all'individuazione condivisa della soluzione.



Modulo 5: Leadership e gestione delle persone - 9 Novembre

Focus: Gestire la complessità dei team multidisciplinari.

Docenti:

- Luca ERBA
- Tania Cariani

1. Modelli di Leadership Situazionale (ore 14:00 - 15:00)

- *Attività:* Approfondimento sugli stili di leadership (direttivo, persuasivo, partecipativo, delegante). Valutazione della maturità del collaboratore (*Follower*) incrociando livello di competenza e grado di motivazione.

2. Laboratorio "The delegation matrix" (ore 15:00 - 16:00)

- *Attività:* Mappatura analitica delle attività operative e di gestione svolte dai partecipanti. Definizione di una matrice di delega strategica per identificare quali task trasferire e a quali figure del team.

3. Simulazione dei colloqui di delega (ore 16:00 - 17:00)

- *Attività:* Role-play pratici sulla conduzione del colloquio di delega. Sperimentazione dei passaggi chiave per attribuire responsabilità, definire i perimetri di autonomia e concordare i momenti di verifica.

4. Hogan Link & superamento dell'operatività (ore 17:00 - 18:00)

- *Attività:* Analisi della scala Hogan *Ambition* e discussione su come il bisogno di controllo possa limitare l'autonomia del team. Elaborazione di strategie per superare la "trappola dell'operatività" e assumere un ruolo guida strategico.
-

Modulo 6: People Management: feedback e obiettivi- 27 Novembre

Focus: Trasformare la valutazione in un momento di sviluppo.

Docenti:

- Luca ERBA
- Cecilia Spanu

1. Cultura della trasparenza e obiettivi SMART (ore 09:00 - 10:00)

- *Attività:* Inquadramento del valore del feedback come leva d'ingaggio e di miglioramento dei KPI. Regole pratiche per la definizione di obiettivi chiari, misurabili e raggiungibili (SMART).

2. "Feedback Speed-Dating" & Start-Stop-Continue (ore 10:00 - 11:00)

- *Attività:* Sessioni rotative ad alta intensità tra partecipanti per scambiarsi restituzioni trasparenti. Utilizzo della tecnica di *Feed-forward* e della struttura "Start-Stop-Continue" orientata ai comportamenti futuri.

3. Simulazione del colloquio di valutazione (ore 11:00 - 12:00)

- *Attività:* Esercitazione *peer-to-peer* supervisionata dai docenti sulla conduzione del colloquio individuale di sviluppo, gestendo la restituzione di criticità e l'allineamento sulle aspettative future.

4. Patto di sviluppo individuale e chiusura (ore 12:00 - 13:00)

- *Attività:* Sintesi degli apprendimenti del percorso formativo e integrazione con i risultati dei report Hogan Configure. Definizione del "Patto di Sviluppo" individuale contenente le azioni concrete da attuare nei reparti.



Modulo 1: Fundraising: strumenti e tecniche per il manager - 21 Settembre 2026

Focus: Sviluppare il "mindset del valore" per attrarre risorse.

Docenti:

- Luca ERBA
- Cecilia Spanu
- FDG Simona Iallouardo, Paola Gabaldi

1. Mindset e valore sociale in sanità (ore 14:00 - 15:00)

- *Attività:* Inquadramento concettuale sul passaggio dal concetto di "costo del servizio" a quello di "valore sociale". Strategie per comunicare e "vendere" l'eccellenza clinica verso l'esterno e verso gli stakeholder. Presentazione a 4 mani con Responsabile Attività Privata FDG.

2. Laboratorio Storytelling & canvas del donatore (ore 15:00 - 16:00)

- a. *Attività:* Mappatura da parte dei manager dei "bisogni non soddisfatti" nei propri reparti. Progettazione pratica di una proposta di raccolta fondi attraverso la compilazione strutturata del *Canvas del Donatore*.

3. Simulazione "The donor's shoes" (ore 16:00 - 17:00)

- a. *Attività:* Role-play incrociato in cui metà dei partecipanti veste i panni dei manager e l'altra metà interpreta grandi donatori o enti erogatori con diversi obiettivi d'investimento sociale.

4. Costruzione e challenge dell'elevator pitch (ore 17:00 - 18:00)

Attività: Elaborazione di un *Elevator Pitch* sintetico ed efficace per presentare il progetto di struttura. Sessione di *Reverse Coaching* in cui il docente/coach sfida e affina la tenuta persuasiva della presentazione

Modulo 2: Orientamento agli Obiettivi e Analisi Strategica - 9 Ottobre 2026

Focus: Decodifica dei dati di struttura per decisioni efficaci.

Docenti:

- Luca ERBA
- Pietro Grasso
- FDG Alessandra Arena

• Scenario e analisi trend sanitari (ore 09:00 - 09:45)

- *Attività:* Panoramica sulle dinamiche del settore sanitario e analisi sistematica dei KPI di struttura della Fondazione (saturazione posti letto, efficienza degli ambulatori e indicatori di performance). Presentazione a 4 mani con Responsabile Attività Privata FDG.

• I Pilastri della sostenibilità: Speech & Q&A (ore 09:45 - 10:45)

- *Attività:* Testimonianza del Dott. Pietro Grasso focalizzata sul bilanciamento tra sostenibilità economica e qualità delle cure, seguita da una sessione aperta di domande e risposte con i partecipanti.

• Attività Pratica: "The optimization challenge" (ore 10:45 - 12:00)

- *Attività:* Lavoro a gruppi (5 team) su un Business Case di una struttura in sofferenza di budget. Utilizzo di una mappa decisionale per bilanciare saturazione posti letto, qualità assistenziale e benessere del personale, elaborando 3 azioni correttive strategiche basate sui dati.

• Debriefing Hogan & decision making (ore 12:00 - 13:00)



- Attività: Analisi guidata della competenza *Decision Making in Complessità*. Discussione su come i profili individuali di rischio e la resistenza al cambiamento abbiano influenzato le scelte emerse durante la simulazione.

Modulo 3: Intelligenza Emotiva e Gestione delle Emozioni – 13 Ottobre 2026

Focus: La resilienza del leader nei momenti di crisi.

Docenti:

- Luca ERBA
- Tania Cariani

1. **La Scienza delle emozioni nei contesti sanitari (ore 14:00 - 15:00)**
 - Attività: Analisi dell'impatto delle emozioni sulle performance gestionali e sulla qualità clinica assistenziale. Introduzione ai concetti di autoregolazione ed equilibrio emotivo.
2. **Mappatura "The emotional compass" (ore 15:00 - 16:00)**
 - a. Attività: Esercizio pratico di mappatura delle tensioni e delle criticità organizzative di reparto. Analisi di casi reali portati dai partecipanti per individuare i principali "trigger" emotivi e di stress.
3. **Analisi degli incidenti critici & Hogan adjustment (ore 16:00 - 17:00)**
 - a. Attività: Esame di situazioni reali ad alto stress (es. conflitti con familiari di pazienti, gestione di lutti o eventi critici) lette attraverso le dimensioni Hogan Adjustment e Interpersonal Sensitivity.
4. **Tecniche di Micro-Coaching e autoregolazione (ore 17:00 - 18:00)**
 - a. Attività: Allenamento su strumenti pratici di contenimento emotivo per sé e per il team. Costruzione di una "cassetta degli attrezzi" per la gestione del clima interno e delle situazioni di emergenza/crisi.
 - b.

Modulo 4: Comunicazione assertiva e positiva - 27 Ottobre 2026

Focus: Negoziazione e gestione del dissenso costruttivo.

Docenti:

- Luca ERBA
 - Cecilia Spanu
1. **I Modelli della comunicazione assertiva (ore 09:00 - 10:00)**
 - Attività: Presentazione della piramide dell'assertività. Metodologie e tecniche per scindere in modo oggettivo ed efficace i fatti reali dalle opinioni personali e dalle reazioni emotive.
 2. **Simulazione "The glass house" (ore 10:00 - 11:00)**
 - Attività: Role-play a specchio su colloquio "difficile" (es. gestione di una contestazione o negazione di un permesso). Una coppia simula l'interazione mentre l'aula osserva "dietro un vetro immaginario" annotando i passaggi critici su griglie d'osservazione.
 3. **Osservazione e feedback in tempo reale (ore 11:00 - 12:00)**
 - Attività: Restituzione strutturata dei feedback da parte dell'aula e dell'Assessor. Analisi guidata dei punti di forza e delle aree di miglioramento della comunicazione interpersonale emersa.
 4. **Allenamento alla riformulazione positiva (ore 12:00 - 13:00)**
 - Attività: Esercitazione pratica di riscrittura e riproposizione di messaggi critici o conflittuali. Applicazione di variazioni di linguaggio volte a

spostare l'attenzione dalla ricerca della colpa all'individuazione condivisa della soluzione.

Modulo 5: Leadership e gestione delle persone - 9 Novembre 2026

Focus: Gestire la complessità dei team multidisciplinari.

Docenti:

- Luca ERBA
- Tania Cariani

1. Modelli di Leadership Situazionale (ore 14:00 - 15:00)

- o Attività: Approfondimento sugli stili di leadership (direttivo, persuasivo, partecipativo, delegante). Valutazione della maturità del collaboratore (*Follower*) incrociando livello di competenza e grado di motivazione.

2. Laboratorio "The delegation matrix" (ore 15:00 - 16:00)

- a. Attività: Mappatura analitica delle attività operative e di gestione svolte dai partecipanti. Definizione di una matrice di delega strategica per identificare quali task trasferire e a quali figure del team.

3. Simulazione dei colloqui di delega (ore 16:00 - 17:00)

- a. Attività: Role-play pratici sulla conduzione del colloquio di delega. Sperimentazione dei passaggi chiave per attribuire responsabilità, definire i perimetri di autonomia e concordare i momenti di verifica.

4. Hogan Link & superamento dell'operatività (ore 17:00 - 18:00)

- a. Attività: Analisi della scala Hogan *Ambition* e discussione su come il bisogno di controllo possa limitare l'autonomia del team. Elaborazione di strategie per superare la "trappola dell'operatività" e assumere un ruolo guida strategico.

Modulo 6: People Management: feedback e obiettivi - 27 Novembre 2026

Focus: Trasformare la valutazione in un momento di sviluppo.

Docenti:

- Luca ERBA
- Cecilia Spanu

1. Cultura della trasparenza e obiettivi SMART (ore 09:00 - 10:00)

- a. Attività: Inquadramento del valore del feedback come leva d'ingaggio e di miglioramento dei KPI. Regole pratiche per la definizione di obiettivi chiari, misurabili e raggiungibili (SMART).

2. "Feedback Speed-Dating" & Start-Stop-Continue (ore 10:00 - 11:00)

- a. Attività: Sessioni rotative ad alta intensità tra partecipanti per scambiarsi restituzioni trasparenti. Utilizzo della tecnica di *Feed-forward* e della struttura "Start-Stop-Continue" orientata ai comportamenti futuri.

3. Simulazione del colloquio di valutazione (ore 11:00 - 12:00)

- a. Attività: Esercitazione *peer-to-peer* supervisionata dai docenti sulla conduzione del colloquio individuale di sviluppo, gestendo la restituzione di criticità e l'allineamento sulle aspettative future.

4. Patto di sviluppo individuale e chiusura (ore 12:00 - 13:00)

- a. Attività: Sintesi degli apprendimenti del percorso formativo e integrazione con i risultati dei report Hogan Configure. Definizione del "Patto di Sviluppo" individuale contenente le azioni concrete da attuare nei reparti.

NOTE PER ACCREDITAMENTO

DURATA COMPLESSIVA: 24 ORE

INTERATTIVITA': 15 ore così suddivise:

Mod 1: 3 ore

Mod 2: 2 ore

Mod 3: 3 ore

Mod 4: 3 ore

Mod 5: 2 ore

Mod 6: 2 ore

Modalità verifica di apprendimento:

Check list prova pratica

OBIETTIVO FORMATIVO DI PROCESSO

11 - Management sistema salute. Innovazione gestionale e sperimentazione di modelli organizzativi e gestionali

NOME COGNOME	PROFESSIONE	DISCIPLINA	ENTE DI APPARTENENZA/LIBERA PROFESSIONE	DESCRIZIONE ATTIVITA' PROFESSIONALE/FORMATIVA
Cecilia Spanu	Formatore e Coach			Dal 1992 al 2004 Impiegata in area Comunicazione e marketing presso Black&Decker, Sector No Limits e Kodak Dal 2004 imprenditrice nell'azienda FattoreMamma Dal 2018 Fondatrice della società Innovation Colors sas Laurea quinquennale in Economia e Commercio presso Bocconi conseguita nel 1992

Il provider, ai sensi dall' art. 47 del DPR n.445/2000, consapevole delle conseguenze previste dall'art. 76, dichiara:

- di aver fornito all'interessato l'informativa sul trattamento dei dati personali (art. 13 del Regolamento europeo 2016/679; artt. 68, 70, 76, 96 Accordo Stato-Regioni 2017 "La formazione continua nel settore salute"- Rep. Atti 14/CSR del 2.2.2017 - Par. 4.6, lett. j) Manuale Nazionale di Accreditemento per l'Erogazione di Eventi ECM);
- di aver informato l'interessato che il programma dell'evento ECM, di cui le suddette informazioni contribuiscono a formarne il contenuto minimo, verrà inserito nel catalogo degli eventi E.C.M. tenuto dall'ente accreditante;

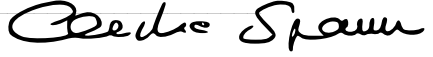
AUTODICHIARAZIONE SUL CONFLITTO DI INTERESSI ECM

Il sottoscritto, consapevole che il **"conflitto d'interessi E.C.M."** è ogni situazione nella quale un interesse secondario interferisce o potrebbe interferire con l'interesse primario consistente nell'obiettività, imparzialità e indipendenza della formazione professionale nel settore della salute connessa al Programma di Educazione Continua in Medicina (E.C.M.),

DICHIARA

l'assenza di interessi commerciali in ambito sanitario **negli ultimi due anni** dalla data di sottoscrizione del presente curriculum.

Data e luogo di sottoscrizione: 29/07/26

Firma: 

NOME COGNOME	PROFESSIONE	DISCIPLINA	ENTE DI APPARTENENZA/LIBERA PROFESSIONE	DESCRIZIONE ATTIVITA' PROFESSIONALE/FORMATIVA
Luca Stefano Erba	Trainer		Aletheia Srl	Trainer, Consultant, Assessor, Coach Da marzo 2024 – in corso Founder Aletheia Srl Consulenza Organizzativa, Formazione, Coaching, Assessment, HSE, Change Management, HR advisory, Temporary Management, Eventi Da marzo 2018 a ottobre 2023 Co-Founder Disclose S.R.L Sviluppo del talento di persone, team e organizzazioni, Assessor delle competenze, Experience learning designer, Serious game design, emotional intelligence Attività' di coaching, consulenza, formazione e certificazione: Formazione esperienziale, stili di apprendimento Business Coaching (metodo pnl e ontologico) Team Coaching Group Coaching Stili sociali e comunicativi PNL, programmazione neurolinguistica LBD, learning by doing Team Building Stili di Leadership e Leadership situazionale Comunicazione efficace Negoziazione e Gestione del conflitto Gestione del feedback Gestione del cambiamento Soft skills: problem solving, decision making, self motivation, time management, team working, presentation/communication e negotiation skills, persuasion skills Assessment con diversi strumenti psicometrici, role playing e in-basket

				Dal 2002 – in corso FORMATORE E CONSULENTE SPECIALIZZATO IN FACS (Facial Action Coding System), sistema di codifica delle espressioni facciali creato per analizzare e attribuire un'interpretazione affidabile al comportamento emozionale. Applicato in ambito negoziazione, selezione HR (esperienza come assessor) e profiling (corsi realizzati per Polizia e GDF). FORMAZIONE TECNICA CON METODOLOGIA ESPERIENZIALE: Facilitatore esperienziale empowerment oriented. Sono impegnato nella ricerca, sperimentazione ed applicazione di strumenti innovativi per la formazione (serious game applicati all'apprendimento) orientata allo sviluppo personale, al benessere organizzativo e alla salute e sicurezza sul lavoro (progettazione attività esperienziali sui contenuti tecnici) per società di consulenza Ambiente, Sicurezza e HACCP. FORMATORE SULLE SEGUENTI AREE TEMATICHE: skills manageriali, people management e people development, sviluppo competenze manageriali, sviluppo della leadership, comunicazione, self development, processi lean. TEAM COACHING: Interventi di sviluppo sui team per raggiungere obiettivi, delineare processi, generare aspettative, creatività, costruzione del gruppo, risoluzione di conflitti, problemi organizzativi. (1) GROUP COACHING: Interventi di sviluppo su gruppi di lavoro per integrare gli obiettivi individuali e dei diversi team di riferimento, comporre interessi differenti e disegnare percorsi per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. (2) PERFORMANCE MANAGEMENT: processo, fasi, contenuti, strumenti, competenze. VALUTAZIONE DEL POTENZIALE, assessment center e development center TEAM BUILDING: conduzione di team building con metodologia esperienziale
--	--	--	--	---

				SICUREZZA COMPORTAMENTALE: Sviluppo e conduzione di eventi formativi sui comportamenti sicuri per dipendenti e manager con approccio team e group coaching. CONSULENZA: Analisi organizzativa e design di organigrammi funzionigrammi, job profile, percorsi di carriera e sviluppo, skill matrix Settembre 2002 – Ottobre 2010 Agenzia OPSIS LAB SRL, Milano, specializzata in comunicazione polisensoriale ed esperienziale. Formazione 2024 • Laurea Magistrale in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni • Credenziali ACC International Coaching Federation 2023 • Ricertificazione Six Seconds 2021 • Master Neuroscienze UCSC 2017 • Coaching Master 2016 • Master in Game design 2015 • Emotional Quotient Assessor Certification Six Seconds • Master in Intelligenza Emotiva Six Seconds certificazione VS 2002 • Laurea Magistrale in Scienze della comunicazione

--	--	--	--	--

Il provider, ai sensi dall' art. 47 del DPR n.445/2000, consapevole delle conseguenze previste dall'art. 76, dichiara:

- di aver fornito all'interessato l'informativa sul trattamento dei dati personali (art. 13 del Regolamento europeo 2016/679; artt. 68, 70, 76, 96 Accordo Stato-Regioni 2017 "La formazione continua nel settore salute"- Rep. Atti 14/CSR del 2.2.2017 - Par. 4.6, lett. j) Manuale Nazionale di Accreditemento per l'Erogazione di Eventi ECM);
- di aver informato l'interessato che il programma dell'evento ECM, di cui le suddette informazioni contribuiscono a formarne il contenuto minimo, verrà inserito nel catalogo degli eventi E.C.M. tenuto dall'ente accreditante;

AUTODICHIARAZIONE SUL CONFLITTO DI INTERESSI ECM

Il sottoscritto, consapevole che il **"conflitto d'interessi E.C.M."** è ogni situazione nella quale un interesse secondario interferisce o potrebbe interferire con l'interesse primario consistente nell'obiettività, imparzialità e indipendenza della formazione professionale nel settore della salute connessa al Programma di Educazione Continua in Medicina (E.C.M.),

DICHIARA

l'assenza di interessi commerciali in ambito sanitario **negli ultimi due anni** dalla data di sottoscrizione del presente curriculum.

Data e luogo di sottoscrizione: 21 luglio 2026



Firma: