



OPHTHA ACADEMY III

Corso di Alta Formazione in Gestione e Negoziazione di Budget per l'Occhialistica



2 GIORNATE
settembre 2019

Follow Us!



www.liucbs.it

Corso di Alta Formazione in Gestione e Negoziazione di Budget per l'Oculistica

OPHTHA ACADEMY III Edizione

La corretta gestione delle risorse è oggi tema di discussione, non solo a livello istituzionale e aziendale, ma per i clinici che operano con diversi gradi di responsabilizzazione e a diverso titolo.

Affrontare questi argomenti è di interesse strategico, sia in virtù dell'aggiornamento della normativa in tema di valutazione della *performance* (D. Lgs. 74/2017), sia della sempre maggiore attenzione sulla congruenza e puntualità nella tracciabilità dei flussi informativi di U.O., ragione per cui possedere delle conoscenze chiare e aggiornate sul percorso di budget diviene elemento imprescindibile e punto di forza del sapere professionale.

Forte di tutte queste consapevolezza, e sulla scorta delle evidenze rilevate all'interno dello studio di Ottimizzazione delle UU.OO. di Oculistica, il Centro sull'Economia e sul *Management* nella Sanità e nel Sociale propone l'erogazione del Corso, facendo acquisire ai partecipanti strumenti operativi, di *policy* e strategici, nonché metodologie per leggere, interpretare e comunicare le informazioni di base per la strutturazione e negoziazione di un documento di *Budget* di U.O., nello specifico contesto dell'Oculistica.



23 settembre 2019

24 settembre 2019



DESTINATARI

- I destinatari dell'intervento formativo saranno circa 20-25 discenti, di estrazione medica e/o delle professioni sanitarie, provenienti da tutta Italia.
- Il candidato tipo è un soggetto laureato, con una pregressa esperienza lavorativa all'interno del contesto sanitario o socio-sanitario, sia all'interno di strutture pubbliche, sia private, interessato ad acquisire una maggiore conoscenza nella gestione delle risorse, all'interno dell'ambito dell'Oculistica.

OBIETTIVI

- conoscere e ben comprendere il linguaggio amministrativo, così da evitare asimmetrie informative;
- acquisire adeguate conoscenze di contesto;
- fare proprio un linguaggio specifico dell'ambito organizzativo, economico e strategico;
- acquisire strategie di negoziazione utili per meglio veicolare i propri messaggi alla Direzione Strategica d'Azienda.



FACULTY

I Docenti, esperti del settore sanitario e socio-sanitario, assicureranno una trattazione prevalentemente pratica degli argomenti in programma e sarà chiesto loro di creare molti momenti di interazione, agevolando lo scambio di esperienze e la discussione d'aula.



PROGRAMMA

I MODULO - 23 Settembre 2019

BUDGETING: TEORIA E STRUMENTI

- Strumenti di Management
- Obiettivi e indicatori di performance: teoria e pratica
- L'importanza di saper comunicare le performance

Docenti:

Emanuela Foglia
Ivano Boscardini

II MODULO - 23 Settembre 2019

NEGOZIAZIONE DI BUDGET

- Strumenti di diagnosi dell'Unità Operativa e progetto OTTONE
- Simulazione di una fase di negoziazione

Docenti:

Emanuela Foglia
Ivano Boscardini
Giuseppe Genduso





ISCRIZIONI APERTE

Termine delle iscrizioni:
16 settembre 2019



SEDE

LIUC Business School
Corso Mattotti, 22 - Castellanza

Con il contributo
incondizionato di:



PER INFORMAZIONI

DIRETTORE

efoglia@liuc.it

+39 0331 572516

COORDINATORE

Anna Vanzago

avanzago@liuc.it

+39 0331 572340

SEGRETERIA

Veronica Cartabbia

vcartabbia@liuc.it

+39 0331 572428

www.liucbs.it



LIUC Business School

Corso Matteotti, 22 - Castellanza - VA

www.liucbs.it