

25 e 29 Ottobre, 8 e 12 Novembre 2021  
Online

# Mastering Hospital Meetings

Parole chiave: Organizzazione  
e Comunicazione!

## Argomenti

- Framework di un HM: il contesto normativo-regolatorio, obiettivi minimi, sfide attuali e future
- L'importanza di Comunicazione e prossemica
- La fase di apertura, conduzione e chiusura del meeting: aspetti organizzativi e comunicazionali
- Gestire opportunamente le criticità, le domande chiave e quelle complesse

## Relatori

**Dr.ssa Lucia Fani**  
*Counselor Supervisor, Trainer,  
Mediatore Familiare*

**Dr.ssa Silvia Zagnoni, MD**  
*U.O. di Cardiologia Ospedale  
Maggiore, Bologna*

**Dr. Giovan Battista Leproux**  
*Senior Pharma Consultant*

# Mastering Hospital Meetings

## **A chi è rivolto?**

Lavora all'interno di un'Azienda Farmaceutica o Biomedicale? Desidera approfondire il tema degli Hospital Meeting da un punto di vista organizzativo e comunicazionale perché coinvolta/o direttamente nello sviluppo e nella conduzione degli stessi? E' interessata/o a comprendere meglio come gestire le domande complesse, le obiezioni e le criticità che possono sorgere nel corso di eventi di questo tipo? Allora questo seminario è fatto apposta per Lei.

## **Obiettivo del seminario**

Gli Hospital Meeting rappresentano occasioni chiave di incontro e confronto con Medici e KOLs relativamente ai prodotti dell'Azienda dove la comunicazione – non solo quella di carattere medico-scientifico – può fare la differenza per la buona riuscita dell'evento.

Il corso intende accompagnare concretamente i partecipanti, grazie a Role Play ed esercitazioni di real life, lungo l'intero "ciclo di vita" di un Hospital Meeting, sia sotto il profilo delle hard che delle soft skills, così che questi – nel confronto continuo con gli esperti che abbiamo coinvolto – possano affinare le proprie capacità organizzative e comunicazionali e gestire con sicurezza e in compliance con la normativa

vigente le richieste, i chiarimenti, ma anche le domande «scomode» e le possibili obiezioni da parte di Medici e KOLs.

## **Discussione**

Verrà dato ampio spazio alla discussione per permettere ai partecipanti di chiarire i propri dubbi o approfondire argomenti specifici confrontandosi direttamente con i relatori.

## **Limitazioni di responsabilità**

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

## **Foro competente**

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.

## **Eventi Formativi**

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web [www.temasis.it](http://www.temasis.it)

**Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.**

# Programma

## MODULO 1 – 25 OTTOBRE

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

### Come on board!

- Giro di tavolo Partecipanti e Relatori
- Condivisione degli obiettivi e della struttura del training

09.45

### Framework di un HM

#### Definiamone i confini

- Il contesto normativo-regolatorio
- Le diverse tipologie di HM

#### Obiettivi minimi di un HM

#### Sfide attuali e future

- Cambiamento del contesto sociosanitario e impatto sul mondo farmaceutico (ATMP, medicinali biologici, terapie personalizzate, nuovi interlocutori oltre ai medici...)
- Conseguente necessità di modulare la comunicazione in modo specifico in funzione dell'interlocutore

#### Un modello di gestione corretta di un HM

- Inserimento dell'attività nel Medical Plan
- Condivisioni con funzioni aziendali

#### La fase preparatoria del HM

- Gestire opportunamente la richiesta di un HM
- Preparazione dei materiali e loro approvazione
- Definizione della sede e gestione degli inviti

*Dr. Giovan Battista Leproux*

11.00 *Break*

11.15

### L'importanza della Comunicazione

- Comunicare in modo efficace
- Comunicazione verbale, non verbale, paraverbale
- Definizione della prossemica
  - Lo spazio nella relazione
  - Attenzione al confine

*Dr.ssa Lucia Fani*

12.30

### Esercitazione a gruppi

*(Ad ogni gruppo verrà richiesto di gestire opportunamente una richiesta di HM - Ipotesi di conflitto tra necessità diverse)*

*Coordinato dal Dr. Giovan Battista Leproux*

13.00 *Chiusura Modulo 1*

## MODULO 2 – 29 OTTOBRE

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

### La fase di apertura

- Introduzione e presentazione dei Relatori aziendali
- Attività da compiere e punti cui prestare maggiormente attenzione
- Apertura efficace della presentazione
- Autopresentazione efficace
- Rompere il ghiaccio ed entrare nella relazione

### La fase di conduzione del meeting

- Identificare gli argomenti e trattarli separatamente di volta in volta
- Pianificare momenti di discussione multipli
- Gestire la comunicazione
- Valorizzare i contributi
- Le obiezioni sono un'opportunità

### La fase di chiusura del meeting

- Raccolta degli insight e azioni di follow up
- Il valore del tempo
- Chiudere positivamente

*(Si prevedono per ogni fase momenti di esercitazione e di feedback da parte dei relatori)*

*Dr.ssa Lucia Fani e Dr. Giovan Battista Leproux*

13.00 *Chiusura Modulo 2*

## MODULO 3 – 8 NOVEMBRE

09.15 *Collegamento Relatori e Partecipanti*

09.30

### Role Play - La fase di conduzione del meeting

*Durante il Role Play i partecipanti saranno chiamati a simulare le tipiche dinamiche di un Hospital Meeting in fase di conduzione dello stesso, anche attraverso il confronto diretto con un Clinico. I relatori stimoleranno la riflessione e offriranno feedback costruttivi per un miglioramento sia degli aspetti tecnici che di quelli comunicazionali.*

*Tutti i relatori e i partecipanti*

12.00

### FOCUS: Gestire opportunamente le domande chiave...

- Sull'uso approvato del farmaco
- Sui farmaci della concorrenza
- Sull'eventuale uso fuori indicazione in presenza di ISF e/o di sola Direzione medica
- Esco dalla trappola: domande trabocchetto

*Dr.ssa Lucia Fani e Dr. Giovan Battista Leproux*

12.45 *Chiusura del Modulo 3*

## MODULO 4 – 12 NOVEMBRE

09.15 *Collegamento Relatori e partecipanti*

09.30

### Role Play sulla gestione delle domande complesse

*Coordinato dalla Dr.ssa Lucia Fani*

### Come realizzare e distribuire il Report del meeting

*Dr. Giovan Battista Leproux*

### Gestire le criticità...

- Richieste di fee e di rinfreschi
- La gestione opportuna dell'agenda del meeting
- Partecipazione della Sales Force: quando e come
- Peculiarità di un HM a distanza
- Comunichiamo on line
- Ascolto e presenza nello schermo

*Dr.ssa Lucia Fani e Dr. Giovan Battista Leproux*

12.30 **Chiusura del Master**

# ISCRIZIONE Seminario n. 21 10 916 - 25 e 29 Ottobre, 8 e 12 Novembre 2021 - ONLINE

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo [www.temasis.it](http://www.temasis.it) oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo [pharmacademy@iqvia.com](mailto:pharmacademy@iqvia.com) o via fax al numero **+3902303509053**):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETA'	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

## > Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. I suoi dati personali potranno essere comunicati a Forum Institut für Management GmbH in qualità di autonomo titolare del trattamento. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso  Non rilascia il proprio consenso

In merito al consenso al trattamento dei dati per la comunicazione dei dati personali a Forum Institut für Management GmbH, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso  Non rilascia il proprio consenso

DATA \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo [privacy.italy@iqvia.com](mailto:privacy.italy@iqvia.com). Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

## L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA AL PIÙ TARDI 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO!

*(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare  
l'eventuale disponibilità di posti residua)*

### > Sede - ONLINE

### > Quota di iscrizione per singolo partecipante (Barrare la casella di interesse)

Quota standard € 1.250,00 + IVA 22%

La quota di partecipazione è comprensiva del materiale  
didattico elettronico.

> **Modalità di pagamento** Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. al termine dell'evento in oggetto.

> **Modalità di disdetta** È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni\* dalla data del corso con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni\* prima della data del corso, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. \* I giorni sono da intendersi di calendario.

> **Annullamento o rinvio del corso** IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.



### Per informazioni:

Eliana Formicola

Tel.: +39 02 69786154

Email: [eliana.formicola@iqvia.com](mailto:eliana.formicola@iqvia.com)

### Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione,  
potete visitare il nostro sito web [www.temasis.it](http://www.temasis.it)