

Master Privato

MBA in Gestione Clinica, Direzione
Medica e Assistenziale



tech università
tecnologica

Master Privato

MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techitute.com/it/medicina/master/master-mba-gestione-clinica-direzione-medica-assistenziale

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Competenze

pag. 14

04

Direzione del corso

pag. 18

05

Struttura e contenuti

pag. 36

06

Metodologia

pag. 50

07

Titolo

pag. 58

01

Presentazione

L'attuale contesto socio-economico, insieme agli altri fattori che influenzano la salute delle persone, rende sempre più necessaria l'introduzione di competenze gestionali nei responsabili dei processi sanitari. Questo programma ha lo scopo di preparare i capi reparto e i responsabili della gestione medica dei centri ospedalieri, sviluppando competenze e tecniche che promuovono la loro leadership.





“

Se sei un medico, capo reparto o sezione, assistente, coordinatore, direttore o manager in un ospedale o in un centro di assistenza ambulatoriale; se vuoi aggiornare e sviluppare le tue capacità di gestione per rispondere alla realtà e al contesto attuale nel tuo futuro professionale, questo è il programma di specializzazione perfetto per te”

All'interno della struttura sanitaria, la divisione medica è fondamentale nello sviluppo di questi processi, dove si sta imponendo sempre più il paradigma della Gestione Clinica. Questo sta rendendo necessaria la preparazione in tale ambito di medici che ricoprono, o possono ricoprire, posizioni di responsabilità per l'assistenza, siano ruoli intermedi, direttori o dirigenti medici.

Le nuove sfide da affrontare in questo settore sono numerose, come la complessità e la cronicità; le relazioni tra gruppi professionali, cittadini (utenti, pazienti, clienti) e fornitori; lo sviluppo di nuove tecnologie sanitarie la necessità di aumentare l'efficienza nell'uso delle risorse l'assunzione della nuova leadership partecipativa e trasparente; o la conquista di una posizione nel team interdisciplinare.

Al fine di contestualizzare il programma, viene presentata prima una rassegna dei sistemi e delle politiche sanitarie e del processo amministrativo, seguita da considerazioni sulla divisione medica e assistenziale e sul suo ruolo nel sistema. All'interno dell'area della gestione dei servizi, spiccano la gestione clinica dei servizi sanitari, la gestione di persone, talenti o professionisti dell'organizzazione, la gestione degli investimenti e la valutazione economica. Aspetti fondamentali nell'attività quotidiana dei dirigenti sanitari.

Allo stesso modo, verranno esaminati tutti gli aspetti relativi alla gestione dei servizi ospedalieri e ambulatoriali e, in particolare, la qualità delle cure nei centri e nei loro diversi reparti.

Inoltre, ci saranno una serie di unità focalizzate sul miglioramento delle capacità di gestione in aree specifiche come la cura della complessità e della cronicità, le alternative al ricovero tradizionale, l'uso delle nuove tecnologie nel settore, la medicina basata sull'evidenza e la prescrizione prudente, la sicurezza clinica, ecc.

D'altra parte, si troveranno anche moduli sul marketing personale e sanitario, dallo sviluppo del marchio personale, alla gestione dei social media e del servizio clienti e, infine, verrà valutata la metodologia di ricerca necessaria per lavorare nella gestione clinica.

Questo **MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le sue caratteristiche principali sono:

- ♦ Sviluppo di casi di studio elaborati da esperti nella gestione sanitaria e di altre specializzazioni
- ♦ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ♦ Presentazione di laboratori pratici sulle procedure e sul processo decisionale
- ♦ Sistema di apprendimento interattivo basato su algoritmi per prendere decisioni su situazioni date
- ♦ Protocolli d'azione all'interno dei quali si trovano le ultime tendenze nell'ambito della gestione sanitaria
- ♦ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e lavoro di riflessione individuale
- ♦ Speciale enfasi sul metodo scientifico e sulle metodologie di ricerca sulla gestione sanitaria
- ♦ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile con connessione a internet



L'MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale ti preparerà per occupare un posto di responsabilità come capo di reparto o sezione"

“

Questo Master Privato può essere il miglior investimento che tu possa fare nella scelta di un programma di aggiornamento per due motivi: oltre a specializzarti come gestore clinico, otterrai una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Global University”

Potrai realizzare il Master Privato al 100% online, adattandolo alle tue esigenze e rendendoti più facile seguirlo mentre svolgi la tua attività sanitaria a tempo pieno.

Aumenta la tua qualità di gestione con questo programma di specializzazione e migliora l'attenzione verso i pazienti.

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti dell'odontoiatria estetica e altre aree correlate, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è centrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale il medico dovrà cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli verranno presentate durante il programma. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



02

Obiettivi

L'MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale offre un programma di formazione all'avanguardia, in modo dettagliato e da un punto di vista eminentemente pratico, in un momento in cui l'accreditamento delle conoscenze assume un ruolo fondamentale, comprese le ultime tendenze in *Leadership for Healthcare Services Managers*.



“

Questo programma di specializzazione fornirà un senso di sicurezza nello svolgimento della direzione medica e della gestione clinica, e ti aiuterà a crescere professionalmente”



Obiettivi generali

- ♦ Analizzare le teorie e i modelli sull'organizzazione e il funzionamento dei Sistemi Sanitari concentrandosi sulle loro basi politiche, sociali, legali ed economiche e sulla loro struttura organizzativa
- ♦ Migliorare le conoscenze e le competenze professionali nella gestione della salute dal punto di vista della gestione clinica, conoscendo gli strumenti metodologici pratici da applicare nelle aree critiche della gestione e direzione della salute sia istituzionali che quotidiane
- ♦ Approcciarsi alla gestione clinica secondo i criteri di efficacia, efficienza, funzionalità, equità, rendimento e redditività e alla soluzione dei problemi attraverso l'uso adeguato dei sistemi informativi
- ♦ Descrivere i principi della leadership e della gestione clinica che permettono la pianificazione, l'organizzazione, la gestione e la valutazione di un centro, servizio o unità sanitaria
- ♦ Mostrare e valutare le iniziative e le esperienze avanzate della gestione clinica e sanitaria
- ♦ Preparare il professionista mediante abilità basiche necessarie, per migliorare la risoluzione dei problemi e il processo decisionale nella gestione clinica e assistenziale quotidiana



Obiettivi specifici

Modulo 1. Gestione e valutazione economica

- ♦ Comprendere e saper realizzare un'analisi economica del funzionamento delle istituzioni sanitarie e del comportamento economico degli agenti che intervengono nei sistemi sanitari
- ♦ Incorporare i concetti fondamentali delle tecniche e degli strumenti di valutazione economica applicati ai sistemi sanitari nella pratica della gestione sanitaria
- ♦ Incorporare sistemi di approvvigionamento integrati da una prospettiva di acquisto centralizzato per un funzionamento efficace e multidisciplinare

Modulo 2. Gestione del personale e del talento

- ♦ Riconoscere e sviluppare il talento professionale delle persone integrando nuovi strumenti per l'occupabilità nel settore pubblico e privato

Modulo 3. Gestione clinica

- ♦ Comprendere, interpretare, trasmettere e applicare gli standard normativi per le attività e le funzioni degli operatori sanitari nella gestione clinica in conformità con il quadro giuridico del settore sanitario
- ♦ Riconoscere e saper applicare e interpretare il diritto sanitario per contestualizzare la pratica clinica, a livello di responsabilità professionale e sociale, e negli aspetti etici associati alla prestazione sanitaria

Modulo 4. Pianificazione e controllo delle organizzazioni sanitarie

- ♦ Conoscere i principali modelli di sistemi sanitari nel mondo, intesi come strutture formali il cui obiettivo è la fornitura di servizi volti a contribuire alla salute delle persone
- ♦ Stabilire gli elementi e gli attori del sistema sanitario con riferimento ai diversi gruppi che adottano ruoli diversi a seconda della loro partecipazione e del loro ruolo in esso
- ♦ Scoprire la controversia tra sanità pubblica e privata nella descrizione delle nuove formule di gestione del sistema sanitario

Modulo 5. La divisione infermieristica nel sistema sanitario

- ♦ Differenziare la direzione medica classica con quella assistenziale
- ♦ Approfondire i sistemi di informazione per la gestione della documentazione
- ♦ Comprensione Bioetica e umanizzazione nella pratica medica

Modulo 6. Gestione della qualità

- ♦ Analizzare e applicare tecniche, stili e metodi per definire, condurre e dirigere politiche di gestione del talento professionale nelle istituzioni sanitarie
- ♦ Riconoscere, applicare e saper valutare l'utilità nel contesto clinico dei vari strumenti di direzione e gestione, che possono applicarsi al contesto della pratica assistenziale
- ♦ Condurre sistemi di qualità e sicurezza del paziente, applicati al contesto delle unità di gestione clinica

Modulo 7. Gestione basata sulle competenze

- ♦ Comprendere come valutare le prestazioni nella gestione basata sulle competenze e sapere come stabilire diversi protocolli di valutazione nella gestione clinica
- ♦ Conoscere diversi metodi e tecniche per la loro applicazione nella valutazione dei professionisti
- ♦ Acquisire le istruzioni per il colloquio di valutazione come incontro tra valutatore e valutato da diverse prospettive

Modulo 8. Sicurezza del paziente

- ♦ Posizionare la definizione di sicurezza del paziente nel contesto attuale
- ♦ Riconoscere i rischi di infezione associati all'assistenza infermieristica, in particolare nella cura degli accessi venosi
- ♦ Identificare il rischio di cadute in modo da poterle prevedere e monitorare nei pazienti ricoverati

Modulo 9. Accredimento della qualità della salute

- ♦ integrare la capacità di analizzare le diverse prestazioni nella sanità
- ♦ Sviluppare capacità metodologiche e strumentali nella ricerca epidemiologica e nella valutazione di centri sanitari, servizi, tecnologie e programmi

Modulo 10. Gestione dei servizi speciali e di ospedalizzazione

- ♦ Comprendere i processi di un Dipartimento di Pronto Soccorso al fine di effettuare una corretta pianificazione e controllo del servizio
- ♦ Analizzare l'Unità di Terapia Intensiva come struttura fisica e dotata di risorse umane
- ♦ Analizzare altri modelli di unità o servizi speciali come Emodialisi, Emodinamica, Ictus o Unità del Dolore

Modulo 11. Gestione dei servizi centrali

- ♦ Applicare approcci di accreditamento sanitario a diversi tipi di organizzazioni e strutture sanitarie
- ♦ Sviluppare capacità metodologiche e strumentali per usare adeguatamente i diversi sistemi di informazione sanitari nelle decisioni di direzione e gestione delle unità cliniche
- ♦ Interpretare e applicare in maniera appropriata gli strumenti più adeguati in ogni contesto per la valutazione e il processo decisionale clinici
- ♦ Disegnare e condurre processi di miglioramento, innovazione e trasformazione in unità, servizi e centri

Modulo 12. Gestione dei servizi trasversali e primari

- ♦ Migliorare la conoscenza delle basi concettuali dell'Assistenza Sanitaria Primaria e del suo ruolo nel Sistema Sanitario Nazionale (SNS)
- ♦ Rivedere la legislazione sanitaria relativa all'assistenza sanitaria di base

- ♦ Comprendere le strutture sanitarie dell'Assistenza Sanitaria Primaria
- ♦ Comprendere le caratteristiche dell'équipe di Assistenza Primaria
- ♦ Comprendere il portafoglio dei servizi di Assistenza Primaria
- ♦ Sottolineare l'importanza della pianificazione sanitaria

Modulo 13. Gestione dei servizi ambulatoriali

- ♦ Conoscere i servizi di assistenza ambulatoriale, le organizzazioni coinvolte e il circuito di assistenza al paziente che seguono
- ♦ Imparare a calcolare e gestire le risorse umane e materiali
- ♦ Acquisire le tecniche e la selezione dei pazienti da sottoporre a cure palliative domiciliari
- ♦ Comprendere il sovraccarico a cui è esposto il caregiver principale

Modulo 14. Gestione della leadership

- ♦ Imparare le dinamiche e i flussi di influenza che si verificano all'interno di un gruppo per guidarlo verso un risultato
- ♦ Distinguere tra motivazione intrinseca ed estrinseca per spiegare i comportamenti necessari per raggiungere un determinato obiettivo
- ♦ Stabilire le differenze tra motivazione, soddisfazione e le diverse teorie
- ♦ Comprendere il coaching come un modello metodologico il cui obiettivo è quello di motivare ogni persona impiegando tecniche che consentono di ottenere il massimo rendimento

Modulo 15. Processo decisionale e gestione del tempo

- ♦ Identificare, conoscere e integrare le abilità direttive nei processi quotidiani della gestione sanitaria
- ♦ Gestire banche dati scientifiche per effettuare la revisione e la ricerca bibliografica di studi scientifici
- ♦ Realizzare uno studio critico e profondo sull'attenzione alla complessità e cronicità, e l'assistenza nei sistemi sanitari

- ♦ Comunicare i risultati di un progetto di ricerca dopo aver analizzato, valutato e sintetizzato i dati

Modulo 16. Creazione di una marca personale

- ♦ Comprendere il concetto di personal branding e stabilirne l'importanza come presentazione e reputazione aziendale
- ♦ Comprendere il colloquio di lavoro per una posizione manageriale dal punto di vista del personal branding

Modulo 17. La comunicazione interna nella gestione

- ♦ Conoscere la teoria della comunicazione
- ♦ Conoscere e identificare le difficoltà di un'efficace comunicazione interna all'organizzazione sanitaria
- ♦ Valutare l'importanza della trasparenza interna all'organizzazione
- ♦ Identificare le chiavi della comunicazione verbale negli incontri faccia a faccia con i professionisti
- ♦ Imparare a sfruttare al meglio gli strumenti tecnologici e a gestirli in modo efficiente
- ♦ Conoscere le tecniche di base della comunicazione non verbale

Modulo 18. Comunicazione e marketing sanitari

- ♦ Conoscere i concetti base del marketing
- ♦ Identificare i principali riferimenti storici e attuali
- ♦ Identificare le peculiarità del marketing nel mondo della sanità

Modulo 19. Gestione dall'insegnamento alla ricerca. La ricerca e l'innovazione: R&S+I in ambiente sanitario

- ♦ Introdurre lo studente al valore del metodo epidemiologico applicato a questioni cliniche, comprendendo così il concetto di epidemiologia clinica
- ♦ Definire la caratteristica più importante degli studi clinici come disegno sperimentale

- ♦ Descrivere i principali studi osservazionali e le loro misure più importanti della frequenza delle malattie e dell'associazione esposizione-malattia
- ♦ Definire le peculiarità degli studi di valutazione diagnostica e dei loro indicatori
- ♦ Descrivere le diverse modalità degli studi prognostici
- ♦ Spiegare i principali possibili errori negli studi epidemiologici

Modulo 20. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa

- ♦ Analizzare l'impatto della globalizzazione sulla governance e la corporate governance
- ♦ Valutare l'importanza di una leadership efficace nella gestione e nel successo delle imprese
- ♦ Definire le strategie di gestione interculturale e la loro rilevanza negli ambienti di varie imprese
- ♦ Sviluppare capacità di leadership e comprendere le sfide attuali che affrontano i leader
- ♦ Determinare i principi e le pratiche di etica aziendale e la loro applicazione nel processo decisionale aziendale
- ♦ Strutturare strategie per l'implementazione e il miglioramento della sostenibilità e la Responsabilità Sociale d'Impresa

Modulo 21. Management del personale e gestione del talento

- ♦ Determinare la relazione tra direzione strategica e gestione delle risorse umane
- ♦ Approfondire le competenze necessarie per una gestione efficace delle risorse umane per competenza
- ♦ Approfondire le metodologie per la valutazione e la gestione delle prestazioni
- ♦ Integrare le innovazioni nella gestione dei talenti e il loro impatto sulla ritenzione e la fidelizzazione del personale
- ♦ Sviluppare strategie per la motivazione e lo sviluppo di team ad alte prestazioni
- ♦ Proporre soluzioni efficaci per la gestione del cambiamento e la risoluzione dei conflitti nelle organizzazioni

Modulo 22. Gestione Economico-Finanziaria

- ♦ Analizzare il contesto macroeconomico e la sua influenza sul sistema finanziario internazionale
- ♦ Definire i sistemi informativi e di business intelligence per il processo decisionale di finanziamento
- ♦ Differenziare le decisioni finanziarie chiave e la gestione del rischio nella direzione finanziaria
- ♦ Valutare le strategie per la pianificazione finanziaria e ottenere finanziamenti aziendali

Modulo 23. Direzione Commerciale e Marketing Strategico

- ♦ Strutturare il quadro concettuale e l'importanza della direzione aziendale nelle aziende
- ♦ Approfondire gli elementi e le attività fondamentali del marketing e il loro impatto nell'organizzazione
- ♦ Determinare le fasi del processo di pianificazione strategica del marketing
- ♦ Valutare strategie per migliorare la comunicazione aziendale e la reputazione digitale dell'impresa

Modulo 24. Management Direttivo

- ♦ Definire il concetto di General Management e la sua rilevanza nella gestione aziendale
- ♦ Valutare i ruoli e le responsabilità del manager nella cultura organizzativa
- ♦ Analizzare l'importanza della gestione operativa e della qualità nella catena del valore
- ♦ Sviluppare capacità di comunicazione interpersonale e oratoria per la formazione di portavoce

03

Competenze

Dopo aver superato le valutazioni dell'MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale, avrai acquisito le competenze professionali necessarie per la realizzazione di una gestione ospedaliera di qualità e aggiornata sulle ultime tendenze internazionali.



“

Grazie a questo programma sarai in grado di gestire al meglio le risorse, dirigere il personale e migliorare i processi del tuo centro sanitario"



Competenze generali

- ♦ Possedere e comprendere conoscenze che forniscono una base o un'opportunità per essere originali nello sviluppo e/o nell'applicazione di idee, spesso in un contesto di ricerca
- ♦ Saper applicare le conoscenze acquisite e le abilità di problem-solving in ambiti nuovi o poco conosciuti, inseriti in contesti più ampi (o multidisciplinari) relativi alla propria area di studio
- ♦ Integrare le conoscenze e affrontare la complessità di formulare giudizi sulla base di informazioni incomplete o limitate, includendo riflessioni sulle responsabilità sociali ed etiche legate all'applicazione delle proprie conoscenze e giudizi
- ♦ Saper comunicare le proprie conclusioni, le conoscenze e le ragioni ultime che le supportano, a un pubblico specializzato e non, in modo chiaro e non ambiguo
- ♦ Acquisire le capacità di apprendimento che consentiranno di proseguire gli studi in modo ampiamente auto-diretto o autonomo
- ♦ Sviluppare la professione nel rispetto di altri specialisti, acquisendo capacità di lavoro in team
- ♦ Riconoscere la necessità di mantenere e aggiornare la competenza professionale con particolare enfasi sull'apprendimento autonomo e continuo di nuove nozioni
- ♦ Sviluppare capacità di analisi critica e di ricerca nell'ambito della propria professione





Competenze specifiche

- ♦ Pianificare i servizi e le strutture sanitarie da un punto di vista clinico, approfondendo le differenze tra i modelli e le esperienze organizzative del Sistema Sanitario Nazionale e di altre entità di proiezione internazionale, apportando le tendenze e necessità future del sistema sanitario
- ♦ Determinare gli strumenti e le risorse di gestione clinica e sanitaria, favorendo la miglior qualità assistenziale possibile e la gestione ottimale delle risorse assistenziali disponibili, includendo i costi sociali ed economici, con la base di continuità assistenziale
- ♦ Migliorare l'attenzione alla complessità e cronicità mediante l'acquisizione dell'informazione necessaria sull'interrelazione e coordinazione con l'area sanitaria
- ♦ Incorporare i nuovi sviluppi dei contratti di programma in un'area sanitaria, così come la progettazione di budget e il successivo controllo delle spese, valutando e interpretando i risultati finanziari e socio-economici dei vari processi clinici
- ♦ Valutare la divisione medica e assistenziale con criteri bioetici e di buon governo della salute, in modo multidisciplinare e interdisciplinare
- ♦ Svolgere le funzioni di un manager sanitario, generando una riflessione critica individuale e collettiva su ogni stile di lavoro, sia individuale che collettivo nell'ambiente organizzativo sanitario
- ♦ Acquisire i fondamenti e principi dell'economia sanitaria applicati all'ambito della gestione clinica nelle aree della gestione clinica, la gestione di professionisti-talenti e la gestione economica
- ♦ Sviluppare una gestione aggiornata degli utenti-pazienti-clienti con i principali elementi e sistemi della gestione della qualità assistenziale e della sicurezza clinica, migliorando la soddisfazione e la fedeltà tanto degli utenti-pazienti-clienti come dei professionisti che li curano e dell'ambiente lavorativo
- ♦ Definire e usare i concetti base di gestione clinica e assistenziale per l'organizzazione dei vari servizi di ospedalizzazione, servizi centrali, servizi speciali e servizi di appoggio ospedaliero, di assistenza primaria e ambulatoriale, in un ambiente di gestione dei pazienti complessi e cronici
- ♦ Descrivere gli agenti nel campo della salute e le loro relazioni attuali e future con gli operatori sanitari, specialmente con i medici, così come i principali aspetti del sistema sanitario, con i suoi sviluppi attuali e futuri
- ♦ Applicare strumenti di gestione della leadership, del processo decisionale e, in breve, delle competenze manageriali, anche favorendo la generazione di un adeguato "marchio personale" partendo dalla comunicazione e dal marketing, sia esterno all'organizzazione sanitaria che interno ad essa



Una specializzazione unica che ti permetterà di acquisire una preparazione superiore per aggiornarti in questo campo"

04 Direzione del corso

TECH impegno costante verso l'eccellenza accademica. Per questo, ognuno dei suoi programmi dispone di personale docente di massimo prestigio. Questi esperti hanno una vasta esperienza nei loro campi professionali e, allo stesso tempo, hanno raggiunto risultati significativi con la loro ricerca empirica e lavoro sul campo. Inoltre, questi specialisti svolgono un ruolo di primo piano all'interno della qualifica universitaria, assumendo la responsabilità selezionare i contenuti più aggiornati e innovativi per l'inserimento nei temi. Allo stesso tempo, partecipano alla realizzazione di numerose risorse multimediali di alto rigore pedagogico.





“

Un personale docente completo, composto da esperti con una vasta esperienza, sarà al tuo servizio in questo programma di TECH”

Direttore ospite internazionale

Pauline Maisani è una professionista di spicco nel campo della gestione clinica e della direzione medica. In qualità di specialista nel miglioramento della qualità e della sicurezza dei servizi sanitari, la sua carriera si è concentrata sull'attuazione di progetti strategici e sulla pianificazione sanitaria. Inoltre, tra i suoi interessi, spicca la gestione finanziaria delle istituzioni ospedaliere, nonché la pianificazione e lo sviluppo di strategie per il miglioramento continuo della salute.

Ha inoltre ricoperto importanti incarichi presso istituzioni in Francia e Canada. In effetti, è stata Direttrice Generale Aggiunta presso l'Ospedale Pitié-Salpêtrière, dove ha guidato iniziative chiave nel miglioramento dell'assistenza sanitaria e nella gestione delle risorse. Ha anche ricoperto la carica di Direttrice della pianificazione strategica presso il Centro ospedaliero dell'Università di Montreal, dove ha supervisionato l'esecuzione di progetti su larga scala e l'ottimizzazione dei servizi ospedalieri. Ha anche prestato un grande servizio all'assistenza pubblica e agli ospedali universitari di Parigi, lavorando come capo del dipartimento di qualità e sicurezza dell'assistenza medica presso la sua sede centrale, nonché come Direttrice Aggiunta Finanziaria e Medica.

In ambito internazionale, è stata riconosciuta per la sua capacità di leadership e la capacità di gestire progetti complessi nel settore ospedaliero. In questo senso, il suo lavoro in diversi paesi e la sua collaborazione con team multidisciplinari le hanno dato una reputazione di esperta nella gestione sanitaria. Pauline Maisani ha contribuito a diverse pubblicazioni e studi sulla gestione ospedaliera e la pianificazione strategica nei sistemi sanitari. Il suo approccio innovativo e la sua dedizione all'eccellenza gli hanno garantito il rispetto dei colleghi e il riconoscimento nel settore sanitario.



Dott.ssa Maisani, Pauline

- Direttrice Generale Aggiunta presso l'Ospedale Pitié-Salpêtrière, Parigi, Francia
- Direttrice presso gli ospedali universitari di Beaujon e di Bichat Claude Bernard
- Direttrice Generale Aggiunta presso il Gruppo ospedaliero Paris Nord Val de Seine
- Capo del Dipartimento di Qualità e Sicurezza delle Cure Mediche presso la Sede di Assistenza Pubblica - Ospedali di Parigi
- Direttrice della pianificazione strategica presso il Centro ospedaliero dell'Università di Montreal, Canada
- Vice Direttrice delle finanze e degli affari medici presso la sede di assistenza pubblica - Ospedali di Parigi
- Vice Direttrice dell'unità di analisi strategica presso l'ospedale universitario di Lille
- Formazione in Direzione degli Ospedali e Amministrazione/Gestione di Strutture Ospedaliere e Sanitarie presso la Scuola di Studi Avanzati in Sanità Pubblica (EHESP)
- Master in Questioni e politiche europee presso l'Università del Sussex
- Laurea in scienze politiche e del governo di Sciences Po

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

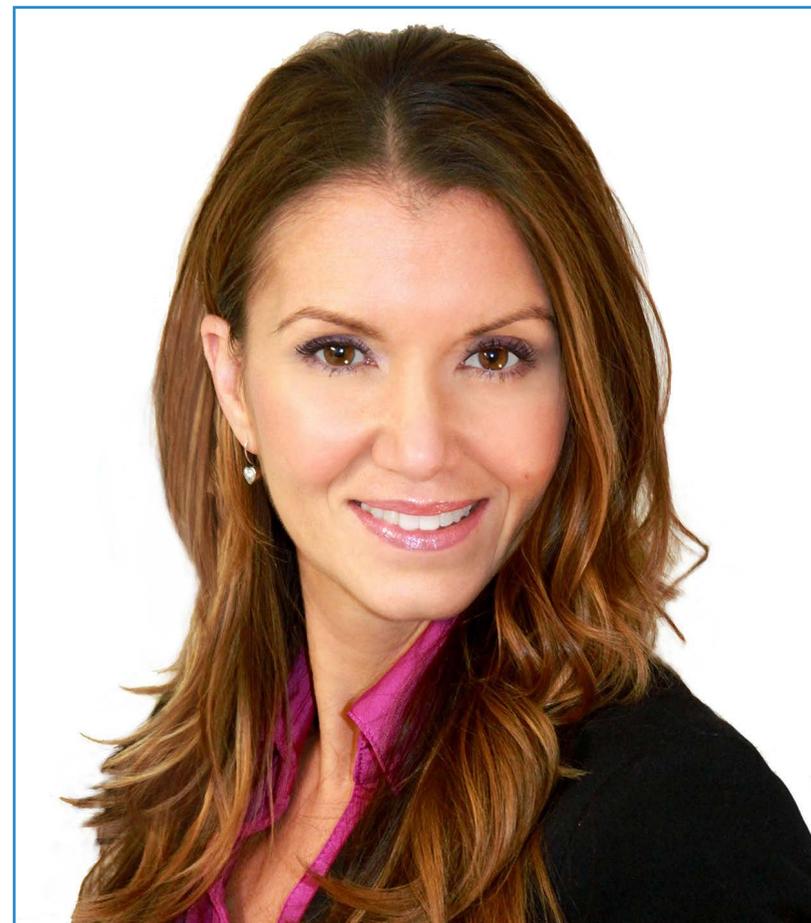
Direttrice Ospite Internazionale

Con oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e gestione di team globali di **acquisizione di talenti**, Jennifer Dove è esperta in **reclutamento** e **strategia tecnologica**. Nel corso della sua esperienza professionale ha ricoperto posizioni dirigenziali in varie organizzazioni tecnologiche all'interno delle aziende Fortune 50, come NBCUniversal e Comcast. Il suo percorso le ha permesso di eccellere in ambienti competitivi e ad alta crescita.

In qualità di **Vicepresidentessa di Acquisizione di Talento** presso **Mastercard**, supervisiona la strategia e l'esecuzione dell'onboarding dei talenti, collaborando con i leader aziendali e i responsabili delle **Risorse Umane** per raggiungere gli obiettivi operativi e strategici di assunzione. In particolare, mira a **creare team diversificati, inclusivi e ad alte prestazioni** che promuovano l'innovazione e la crescita dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Inoltre, è esperta nell'uso di strumenti per attirare e trattenere i migliori professionisti in tutto il mondo. Si occupa anche di **amplificare il marchio del datore di lavoro** e la proposta di valore di Mastercard attraverso post, eventi e social media.

Jennifer Dove ha dimostrato il suo impegno per lo sviluppo professionale continuo, partecipando attivamente alle reti di professionisti delle Risorse Umane e contribuendo all'inserimento di numerosi dipendenti in diverse aziende. Dopo aver conseguito la laurea in **Comunicazione Organizzativa** presso l'Università di Miami, ha ricoperto posizioni manageriali di selezione del personale in aziende di varie aree.

Inoltre, è stata riconosciuta per la sua capacità di guidare le trasformazioni organizzative, **integrare le tecnologie** nei **processi di reclutamento** e sviluppare programmi di leadership che preparano le istituzioni alle sfide future. Ha anche implementato con successo programmi di **benessere sul lavoro** che hanno aumentato significativamente la soddisfazione e la fidelizzazione dei dipendenti.



Dott.ssa Dove, Jennifer

- Vice Presidentessa per l'acquisizione di talenti alla Mastercard di New York, Stati Uniti
- Direttrice di acquisizione di talenti alla NBCUniversal, New York, USA
- Responsabile della Selezione del Personale presso Comcast
- Direttrice della selezione del personale presso Rite Hire Advisory
- Vicepresidentessa esecutiva della divisione vendite di Ardor NY Real Estate
- Direttrice della selezione del personale presso Valerie August & Associates
- Responsabile dei conti presso BNC
- Responsabile dei conti presso Vault
- Laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direttore Ospite Internazionale

Romi Arman è un rinomato esperto internazionale con oltre due decenni di esperienza in **Trasformazione Digitale, Marketing, Strategia e Consulenza**. Attraverso questo percorso esteso, ha assunto diversi rischi ed è un costante **sostenitore di innovazione e cambio** nella congiuntura aziendale. Con questa competenza, ha collaborato con CEO e organizzazioni aziendali di tutto il mondo, spingendoli a mettere da parte i modelli di business tradizionali. In questo modo, aziende come la Shell Energy sono diventate **leader di mercato**, focalizzate sui **clienti** e sul **mondo digitale**.

Le strategie progettate da Arman hanno un impatto latente, poiché hanno permesso a diverse aziende di **migliorare le esperienze dei consumatori, del personale e degli azionisti**. Il successo di questo esperto è quantificabile attraverso metriche tangibili come il **CSAT, l'impegno dei dipendenti** nelle istituzioni in cui ha esercitato e la crescita dell'**indicatore finanziario EBITDA** in ciascuna di esse.

Inoltre, nel suo percorso professionale ha nutrito e **guidato team ad alte prestazioni** che hanno anche ricevuto riconoscimenti per il loro **potenziale trasformatore**. Con Shell, in particolare, l'esecutivo ha sempre cercato di superare tre sfide: soddisfare le complesse **richieste di decarbonizzazione** dei clienti, **sostenere una "decarbonizzazione redditizia"** e **rivedere un panorama frammentato di dati, digitale e tecnologico**. I suoi sforzi hanno dimostrato che per raggiungere un successo sostenibile è fondamentale partire dalle esigenze dei consumatori e gettare le basi per la trasformazione di processi, dati, tecnologia e cultura.

D'altra parte, il manager si distingue per la sua padronanza delle **applicazioni aziendali di Intelligenza Artificiale**, tematica in cui ha una laurea presso la Business School di Londra. Allo stesso tempo, ha accumulato esperienze in **IoT e Salesforce**.



Dott. Arman, Romi

- Direttore della trasformazione digitale (CDO) presso la società Energy Shell, Londra, Regno Unito
- Direttore Globale di E-commerce e Servizio Clienti alla Shell Energy Corporation
- Gestore nazionale dei conti chiave (OEM e rivenditori di automobili) per Shell a Kuala Lumpur, Malesia
- Senior Management Consultant (Financial Services Industry) per Accenture da Singapore
- Laurea presso l'Università di Leeds
- Laurea in applicazioni aziendali AI per dirigenti della London Business School
- Certificazione professionale in esperienza del cliente CCXP
- Corso di trasformazione digitale esecutiva di IMD



Vuoi aggiornare le tue conoscenze con la massima qualità educativa? TECH ti offre i contenuti più aggiornati del mercato accademico, progettati da autentici esperti di prestigio internazionale”

Direttore Ospite Internazionale

Leader tecnologico con decenni di esperienza nelle principali multinazionali tecnologiche, Rick Gauthier si è sviluppato in modo prominente nel campo dei servizi nel cloud e del miglioramento dei processi end-to-end. È stato riconosciuto come leader e team manager con grande efficienza, mostrando un talento naturale per garantire un alto livello di coinvolgimento tra i suoi dipendenti.

Possiede doti innate nella strategia e nell'innovazione esecutiva, sviluppando nuove idee e supportando il suo successo con dati di qualità. La sua esperienza in **Amazon** gli ha permesso di gestire e integrare i servizi informatici dell'azienda negli Stati Uniti. In **Microsoft** ha guidato un team di 104 persone, incaricate di fornire infrastrutture IT a livello aziendale e supportare i dipartimenti di ingegneria dei prodotti in tutta l'azienda.

Questa esperienza gli ha permesso di distinguersi come un manager di alto impatto, con capacità notevoli per aumentare l'efficienza, la produttività e la soddisfazione generale del cliente.



Dott. Gauthier, Rick

- Direttore IT di Amazon, Seattle, Stati Uniti
- Responsabile di programmi senior su Amazon
- Vicepresidente di Wimmer Solutions
- Senior Director di servizi di ingegneria produttiva presso Microsoft
- Laurea in sicurezza informatica presso la Western Governors University
- Certificato tecnico in *Commercial Diving* presso Divers Institute of Technology
- Laureato in studi ambientali presso The Evergreen State College

“

*Cogli l'occasione per conoscere
gli ultimi sviluppi in questa
materia e applicarli alla tua
pratica quotidiana”*

Direttore Ospite Internazionale

Manuel Arens è un esperto professionista nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens ricopre il ruolo di **Global Procurement Manager** nella divisione Infrastruttura Tecnica e Data Center di Google, dove ha svolto la maggior parte della sua carriera. Con sede a Mountain View, California, ha fornito soluzioni per le sfide

operazioni del gigante tecnologico, come l'**integrità dei dati master**, gli **aggiornamenti dati dei fornitori** e la loro **prioritizzazione**. Ha guidato la pianificazione della supply chain dei data center e la valutazione dei rischi dei fornitori, apportando miglioramenti al processo e la gestione dei flussi di lavoro che hanno portato a significativi risparmi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro fornendo soluzioni digitali e leadership per le aziende in vari settori, ha una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui **Marketing, analisi dei media, misurazione e attribuzione**. Ha ricevuto numerosi riconoscimenti per il suo lavoro, tra cui il **BIM Leadership Award**, il **Search Leadership Award**, il **Lead Export Generation Award** e il **Best Sales Model Award EMEA**.

Inoltre, Arens ha lavorato come **Sales Manager** a Dublino, in Irlanda. In questo ruolo, ha costruito un team di 4-14 membri in tre anni e ha guidato il team di vendita per ottenere risultati e collaborare bene tra loro e con team interfunzionali. Ha anche lavorato come **analista senior** dell'industria ad Amburgo, in Germania, creando storylines per oltre 150 clienti utilizzando strumenti interni e di terze parti per supportare l'analisi. Ha sviluppato e redatto rapporti approfonditi per dimostrare la sua padronanza dell'argomento, compresa la comprensione dei **fattori macroeconomici e politici/normativi** che influenzano

adozione e diffusione della tecnologia.

Ha anche guidato team in aziende come **Eaton, Airbus e Siemens**, in cui ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dell'account e della supply chain. Sottolinea in particolare il suo lavoro per superare continuamente le aspettative attraverso la **costruzione di relazioni preziose con i clienti** e **lavorare in modo fluido con persone a tutti i livelli di un'organizzazione**, tra cui stakeholder, gestione, membri del team e clienti. Il suo approccio basato sui dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader prominente nel suo campo.



Dott. Arens, Manuel

- Global Shopping Manager presso Google, Mountain View, Stati Uniti
- Responsabile principale dell'analisi e della tecnologia B2B presso Google, USA
- Direttore delle vendite presso Google, Irlanda
- Senior Industrial Analyst presso Google, Germania
- Account manager su Google, Irlanda
- Accounts Payable a Eaton, Regno Unito
- Supply Chain Manager presso Airbus, Germania

“

Scegli TECH! Potrai accedere ai migliori materiali didattici, all'avanguardia tecnologica ed educativa, implementati da rinomati specialisti di fama internazionale in materia”

Direttore Ospite Internazionale

Andrea La Sala è un esperto dirigente del Marketing i cui progetti hanno avuto un **impatto significativo** sull'ambiente della Moda. Nel corso della sua carriera di successo ha sviluppato diversi compiti relativi a **Prodotti, Merchandising e Comunicazione**. Tutto questo, legato a marchi di prestigio come **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, ecc.

I risultati di questo manager di **alto profilo internazionale** sono stati collegati alla sua comprovata capacità di **sintetizzare informazioni** in framework chiari e di eseguire **azioni concrete** allineate a obiettivi aziendali specifici. Inoltre, è riconosciuto per la sua **proattività** e **adattamento a ritmi accelerati** di lavoro. A tutto ciò, questo esperto aggiunge una **forte consapevolezza commerciale**, **visione del mercato** e una vera passione per i prodotti.

Come **Global Brand Manager e Merchandising** presso **Giorgio Armani**, ha supervisionato diverse strategie di Marketing per **abbigliamento e accessori**. Inoltre, le loro tattiche sono state centrate nel settore del commercio al dettaglio, delle necessità e del **comportamento del consumatore**. La Sala è stato anche responsabile di configurare la commercializzazione dei prodotti in diversi mercati, agendo come **team leader** nei dipartimenti di **Design, Comunicazione e Vendite**.

D'altra parte, in aziende come **Calvin Klein** o il **Gruppo Coin**, ha intrapreso progetti per promuovere la **struttura, lo sviluppo** e la **commercializzazione di diverse collezioni**. A sua volta, è stato incaricato di creare **calendari efficaci** per le **campagne** di acquisto e vendita.

Inoltre, ha avuto sotto la sua direzione **termini, costi, processi e tempi di consegna** di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno reso Andrea La Sala uno dei principali e più qualificati **leader aziendali** della **Moda** e del **Lusso**. Un'elevata capacità manageriale con cui è riuscita a implementare in modo efficace il **posizionamento positivo di diverse marche** e ridefinire gli indicatori chiave di prestazione (KPI).



Dott. La Sala, Andrea

- Brand Global Director e Merchandising Armani Exchange presso Giorgio Armani, Milano
- Direttore di merchandising presso Calvin Klein
- Brand Manager presso Gruppo Coin
- Brand Manager in Dolce&Gabbana
- Brand Manager presso Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di mercato a Fastweb
- Laureato in Business and Economics all'Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

I professionisti più qualificati ed esperti a livello internazionale ti aspettano a TECH per offrirti un insegnamento di alto livello, aggiornato e basato sulle ultime prove scientifiche. Cosa aspetti ad iscriverti?"

Direttore Ospite Internazionale

Mick Gram è sinonimo di innovazione ed eccellenza nel campo della **Business Intelligence** a livello internazionale. La sua carriera di successo è legata a posizioni di leadership in multinazionali come **Walmart** e **Red Bull**. Inoltre, questo esperto si distingue per la sua visione di **identificare tecnologie emergenti** che, a lungo termine, raggiungono un impatto permanente nell'ambiente aziendale.

D'altra parte, l'esecutivo è considerato un **pioniere** nell'uso di **tecniche di visualizzazione dei dati** che hanno semplificato complessi insiemi, rendendoli accessibili e facilitatori del processo decisionale. Questa abilità divenne il pilastro del suo profilo professionale, trasformandolo in una risorsa desiderata per molte organizzazioni che scommettevano sulla **raccolta di informazioni** e sulla **generazione di azioni concrete** a partire da queste ultime.

Uno dei suoi progetti più importanti degli ultimi anni è stata la **piattaforma Walmart Data Cafe**, la più grande del suo genere al mondo ancorata al cloud per l'**analisi dei Big Data**. Ha inoltre ricoperto il ruolo di **Direttore di Business Intelligence** presso **Red Bull**, in settori quali **Vendite, Distribuzione, Marketing e Supply Chain Operations**. Il suo team è stato recentemente riconosciuto per la sua costante innovazione nell'utilizzo della nuova API Walmart Luminare per Buyer e Channel Insights.

Per quanto riguarda la sua formazione, il manager ha diversi master e studi post-laurea in centri prestigiosi come l'**Università di Berkeley, USA**, e l'**Università di Copenaghen**, in Danimarca. Attraverso questo aggiornamento continuo, l'esperto ha acquisito competenze all'avanguardia. Così, è diventato un **vero leader della nuova economia mondiale**, incentrata sulla spinta dei dati e sulle sue infinite possibilità.



Dott. Gram, Mick

- Direttore di *Business Intelligence* e Analisi alla Red Bull di Los Angeles, Stati Uniti
- Architetto di soluzioni di *Business Intelligence* presso Walmart Data Cafe
- Consulente capo di *Business Intelligence* e *Data Science*
- Direttore di *Business Intelligence* presso Capgemini
- Capo analista presso Nordea
- Consulente capo di *Business Intelligence* presso SAS
- Executive Education in IA e Machine Learning al UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive in e-commerce presso l'Università di Copenaghen
- Laurea e Master in Matematica e Statistica presso l'Università di Copenaghen



Studia nella migliore università Online del mondo secondo Forbes! In questo MBA avrai accesso a una vasta libreria di risorse multimediali, elaborate da docenti riconosciuti di rilevanza internazionale”

Direttore Ospite Internazionale

Scott Stevenson è un illustre esperto del settore del **Marketing Digitale** che, per oltre 19 anni, è stato associato a una delle più potenti aziende del settore dell'intrattenimento, **Warner Bros, Discovery**. In questo ruolo, è stato determinante nella **supervisione della logistica e dei flussi di lavoro creativi** su diverse piattaforme digitali, tra cui social media, ricerca, display e media lineari.

La sua leadership è stata cruciale nel guidare **strategie di produzione dei media a pagamento**, che hanno portato a un netto **miglioramento dei tassi di conversione** dell'azienda. Allo stesso tempo, ha assunto altri ruoli, come quello di **Direttore dei Servizi di Marketing** e di **Responsabile del Traffico** presso la stessa multinazionale durante il suo precedente mandato dirigenziale.

Stevenson si è occupato anche della distribuzione globale di videogiochi e di **campagne immobiliari digitali**. È stato anche responsabile dell'introduzione di strategie operative relative alla creazione, al completamento e alla consegna di contenuti audio e immagini per **spot televisivi e trailer**.

Inoltre, ha conseguito una Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida e un Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California, a dimostrazione delle sue capacità **comunicative e narrative**. Inoltre, ha partecipato alla School of Professional Development dell'Università di Harvard a programmi all'avanguardia sull'uso **dell'Intelligenza Artificiale nel mondo degli affari**. Il suo profilo professionale è quindi uno dei più rilevanti nell'attuale settore del **Marketing e dei Media Digitali**.



Dott. Stevenson, Scott

- Direttore del Marketing Digitale della Warner Bros, Discovery, Burbank, USA
- Responsabile del Traffico della Warner Bros, Entertainment
- Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California
- Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida

“

*Raggiungi i tuoi obiettivi
accademici e professionali con gli
esperti più qualificati al mondo!
Gli insegnanti di questo MBA
ti guideranno durante l'intero
processo di apprendimento”*

Direttore Ospite Internazionale

Il Dott. Eric Nyquist è un professionista di spicco nell'ambito dello sport internazionale, che ha costruito una carriera impressionante, distinguendosi per la sua **leadership strategica** e la sua capacità di guidare il cambiamento e l'innovazione nelle organizzazioni sportive di alto livello.

Infatti, ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di **Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto** presso **NASCAR**, con sede in **Florida, USA**. Con molti anni di esperienza alle spalle in questa entità, il dottor Nyquist ha anche ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui **Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico** e **Direttore Generale degli Affari Commerciali**, gestendo più di una dozzina di discipline che vanno dallo **sviluppo strategico** al **Marketing dell'intrattenimento**.

Inoltre, Nyquist ha lasciato un segno significativo nei principali **franchising sportivi** di Chicago. In qualità di **Vicepresidente Esecutivo** del franchising dei **Chicago Bulls** e dei **Chicago White Sox** ha dimostrato la sua capacità di promuovere il **successo aziendale e strategico** nel mondo dello **sport professionistico**.

Infine, va notato che ha iniziato la sua **carriera sportiva** mentre lavorava a **New York** come **analista strategico principale** per **Roger Goodell** nella **National Football League (NFL)** e, anteriormente, come **Stagista Legale** nella **Federcalcio degli Stati Uniti**.



Dott. Nyquist, Eric

- Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto alla NASCAR, Florida, Stati Uniti
- Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico alla NASCAR
- Vicepresidente della Pianificazione Strategica alla NASCAR
- Direttore Generale degli Affari Commerciali alla NASCAR
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago White Sox
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago Bulls
- Responsabile della Pianificazione Aziendale presso la National Football League (NFL)
- Affari commerciali/Stagista legale presso la Federcalcio degli Stati Uniti
- Dottorato in Giurisprudenza presso l'Università di Chicago
- Master in Business Administration-MBA presso la Booth School of Business presso l'Università di Chicago
- Laurea in Economia Internazionale presso Carleton College

“

Grazie a questa qualifica, 100% online, potrai combinare lo studio con i tuoi impegni quotidiani, grazie ai maggiori esperti internazionali nel campo di tuo interesse. Iscriviti subito!”

05

Struttura e contenuti

La struttura dei contenuti è stata ideata da una squadra di professionisti provenienti dai migliori centri ospedalieri e dalle migliori università della Spagna, consapevoli della rilevanza della preparazione attuale in Direzione e Gestione Clinica e impegnati in un insegnamento di qualità basato sulle nuove tecnologie educative.





“

Questo MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato”

Modulo 1. Gestione e valutazione economica

- 1.1. Modelli di finanziamento
 - 1.1.1. Modelli di pagamento e attori del sistema sanitario
 - 1.1.2. Modelli di pagamento dei professionisti
 - 1.1.3. Modello di pagamento ideale: modelli di pagamento come modelli di inventiva
 - 1.1.4. Valutare l'efficacia degli incentivi
- 1.2. Calcolo dei costi
 - 1.2.1. Fondamenti di valutazione economia
 - 1.2.2. Critiche ai fondamenti dell'economia del benessere
 - 1.2.3. Classificazione della contabilità in base alle sue finalità
 - 1.2.4. Concetto e classificazione dei costi
 - 1.2.5. Valutazioni economiche utilizzate in ambito sanitario
 - 1.2.6. Centri di costo
 - 1.2.7. Costo per processo e per paziente
 - 1.2.8. Analisi dei costi per DRG
- 1.3. Efficacia e sostenibilità del sistema sanitario
 - 1.3.1. Definizioni
 - 1.3.3. Sostenibilità macroeconomica
 - 1.3.4. Fattori che esercitano una pressione al rialzo sulla spesa sanitaria pubblica, compromettendone la sostenibilità
 - 1.3.7. L'utilizzo dei servizi sanitari. Offerta e domanda
- 1.4. Accordi di gestione
 - 1.4.1. La pianificazione strategica come punto di partenza
 - 1.4.2. L'accordo di gestione o il contratto di programma
 - 1.4.3. Contenuti tipici dei contratti di gestione
 - 1.4.4. Accordi di gestione e differenziazione delle retribuzioni
 - 1.4.5. Limiti e aspetti da tenere in considerazione in un sistema di gestione per obiettivi
- 1.5. Preventivo e acquisti
 - 1.5.1. Concetto di bilancio e principi fondamentali
 - 1.5.2. Tipi di bilancio
 - 1.5.3. Struttura del bilancio
 - 1.5.4. Ciclo di bilancio
 - 1.5.5. Gestione di acquisti e approvvigionamento
 - 1.5.6. Gestione della contrattazione dei servizi pubblici

- 1.6. Acquisti, contrattazione e somministrazione
 - 1.6.1. Sistemi di approvvigionamento integrato: Centralizzazione degli acquisti
 - 1.6.2. Gestione della contrattazione dei servizi pubblici: concorsi, concerti. Commissioni di acquisti e acquisizione di beni
 - 1.6.3. Contrattazione nel settore privato
 - 1.6.4. Logistica delle somministrazioni
- 1.7. Tabella del personale e calcoli del rendimento
 - 1.7.1. Stima del fabbisogno di personale di assistenza
 - 1.7.2. Calcolo dell'organico
 - 1.7.3. Assegnazione del tempo per le attività di assistenza
- 1.8. Gestione del bilancio
 - 1.8.1. Bilancio Concetto
 - 1.8.2. Il bilancio pubblico
- 1.9. Negoziazione con i fornitori
 - 1.9.1. La negoziazione con i fornitori

Modulo 2. Gestione del personale e del talento

- 2.1. Valutazione del personale e sviluppo del talento: Clima sociale e istituzionale
 - 2.1.1. Valutazione del personale
 - 2.1.2. Sviluppo del talento
 - 2.1.3. Clima sociale e istituzionale
- 2.2. Visibilità in gestione clinica e assistenziale: blog e social network
 - 2.2.1. La rivoluzione digitale nella pratica assistenziale e nella gestione clinica: Descrizione dei nuovi strumenti digitali
 - 2.2.2. Esperienze nelle reti e blog di professionisti sanitari

Modulo 3. Gestione clinica

- 3.1. Sistemi di classificazione dei pazienti
 - 3.1.1. Gruppi di diagnosi (DRG)
 - 3.1.2. Sistemi di classificazione dei pazienti
 - 3.1.3. Risorse essenziali
- 3.2. Definizione e regolazione della gestione clinica
 - 3.2.1. Definizione di governo clinico
 - 3.2.2. Evoluzione del governo clinico nel sistema sanitario nazionale
 - 3.2.3. Il programma-contratto e la gestione clinica
 - 3.2.4. Situazione attuale e controversie
- 3.3. Processi e protocolli di gestione clinica: Gestione dell'evidenza scientifica
 - 3.3.1. Variabilità nella pratica medica
 - 3.3.2. Prove scientifiche
 - 3.3.3. Gestione clinica
 - 3.3.4. Processi, procedure, percorsi clinici e unità di gestione clinica
- 3.4. Modelli e unità di gestione clinica: unità interospedaliera
 - 3.4.1. Cosa si può prendere in considerazione in un'unità di gestione clinica: la gestione interospedaliera
 - 3.4.2. Requisiti delle unità di gestione clinica interospedaliera
 - 3.4.3. Importanza della leadership nelle unità di gestione clinica interospedaliera
 - 3.4.4. Risorse umane, educazione continua, ricerca e insegnamento
 - 3.4.5. Pazienti e accompagnatori. Umanizzazione dell'assistenza sanitaria
 - 3.4.6. I processi nelle unità di gestione clinica interospedaliera
 - 3.4.7. Gli indicatori di queste unità interospedaliera
 - 3.4.8. Gestione per obiettivi e miglioramento
- 3.5. Prescrizione farmacologica prudente. Prescrizione elettronica
 - 3.5.1. Standard di buona prescrizione
 - 3.5.2. Principi di prudenza nella prescrizione
 - 3.5.3. Strumenti per una prescrizione farmacologica prudente
 - 3.5.4. Indici di qualità della prescrizione

- 3.6. Prescrizione di prove complementari
 - 3.6.1. Gestione delle richieste
 - 3.6.2. Prevenzione e rilevamento di eventi avversi correlati alla preparazione e alla somministrazione di farmaci
 - 3.6.3. Vantaggi di un gestore di richieste
 - 3.6.4. Metodo Lean

Modulo 4. Pianificazione e controllo delle organizzazioni sanitarie

- 4.1. Gli agenti del Sistema Sanitario Nazionale
 - 4.1.1. Sostenibilità del Sistema Sanitario Nazionale
 - 4.1.2. Gli attori del sistema sanitario
 - 4.1.3. Il contribuente
 - 4.1.4. Il paziente
 - 4.1.5. Il professionista
 - 4.1.6. Agenzia di acquisto
 - 4.1.7. L'acquirente
 - 4.1.8. L'istituzione produttrice
 - 4.1.9. Conflitti e interessi

Modulo 5. La divisione infermieristica nel sistema sanitario

- 5.1. Direzione medica classica vs direzione assistenziale
 - 5.1.1. Direzione medica classica
 - 5.1.2. Direzione medica assistenziale
- 5.2. Sistemi di informazione per la gestione e storia clinica elettronica
 - 5.2.1. Schede di valutazione
 - 5.2.2. Storia clinica elettronica
 - 5.2.3. Sistemi di prescrizione assistita
 - 5.2.4. Altri sistemi di informazione utili in gestione sanitaria
- 5.3. Continuità assistenziale: integrazione in Assistenza Primaria Ospedaliera Socio-sanitaria
 - 5.3.1. La necessità di integrazione assistenziale
 - 5.3.2. Organizzazioni sanitarie integrate. Basi iniziali
 - 5.3.3. Avvio di un organizzazione sanitaria integrata

- 5.4. La bioetica e umanizzazione nella pratica medica
 - 5.4.1. Situazione attuale dello sport per le sanità
 - 5.4.2. Gestione della qualità
 - 5.4.3. Umanizzare la gestione della qualità
 - 5.4.4. Programmi di umanizzazione
- 5.5. Direzione medica e assistenziale: relazioni
 - 5.5.1. Funzioni manageriali
 - 5.5.2. Partecipazione attiva della gestione infermieristica
 - 5.5.3. Obiettivi della gestione infermieristica
 - 5.5.4. Regolamentazione del rapporto tra gestione medica e infermieristica
 - 5.5.5. Sistemi di gestione professionale
- 5.6. Salute pubblica, promozione della salute e prevenzione delle malattie per le direzioni ospedaliere e le aree sanitarie
 - 5.6.1. Cos'è la salute pubblica
 - 5.6.2. Promozione della salute
 - 5.6.3. Prevenzione della malattia
 - 5.6.4. Salute esterna o salute internazionale
 - 5.6.5. Le sfide della salute pubblica
- 5.7. Trasformazione del modello sanitario. Il triplice obiettivo
 - 5.7.1. Strategia di continuità assistenziale
 - 5.7.2. Strategia socio-sanitaria
 - 5.7.3. Efficienza, salute ed esperienza del paziente

Modulo 6. Gestione della qualità

- 6.1. La qualità sanitaria
 - 6.1.1. Qualità assistenziale
 - 6.1.2. Registri delle attività sanitarie e di qualità
- 6.2. Programmi di qualità assistenziale
 - 6.2.1. Qualità assistenziale

Modulo 7. Gestione basata sulle competenze

- 7.1. Valutazione dell'impegno. Gestione basata sulle competenze
 - 7.1.1. Definizione delle competenze
 - 7.1.2. Procedura di valutazione dell'impegno: Implementazione
 - 7.1.3. Funzioni
 - 7.1.4. Competenze generali e funzioni infermieristiche
 - 7.1.5. Feedback delle professioni per migliorare l'impegno e l'autovalutazione
 - 7.1.6. Progettazione di un itinerario educativo per lo sviluppo delle competenze
 - 7.1.7. Motivazione intrinseca ed estrinseca per migliorare l'impegno. Metodi
 - 7.1.8. Principi fondamentali del cambiamento
- 7.2. Metodi e tecniche. Gestione basata sulle competenze
 - 7.2.1. Il colloquio di valutazione: Istruzioni per chi deve valutare
 - 7.2.2. Principi generali del colloquio motivazionale
 - 7.2.3. Il colloquio motivazionale
 - 7.2.4. Strategie di comunicazione
 - 7.2.5. La piramide di Miller

Modulo 8. Sicurezza del paziente

- 8.1. Sicurezza del paziente. Sviluppi storici
 - 8.1.1. Introduzione e definizione. Antecedenti e situazione attuale
 - 8.1.2. Identificazione univoca del paziente. Sistemi di localizzazione e tracciabilità
 - 8.1.3. Pazienti vulnerabili alle lesioni da pressione
 - 8.1.4. Rischio di infezioni associate all'assistenza infermieristica. Cure degli accessi venosi
 - 8.1.5. Rischio di cadute. Prevenzione e monitoraggio delle cadute del paziente ricoverato
- 8.2. Infezione nosocomiale
 - 8.2.1. Infezione nosocomiale: Definizione e classificazione
 - 8.2.2. Assistenza in caso di infezione acquisita in ospedale
 - 8.2.3. Reti e programmi di controllo dell'infezione ospedaliera
 - 8.2.4. Asepsi, disinfezione e sterilizzazione

- 8.3. Prevenzione
 - 8.3.1. Prevenzione primaria e secondaria. Tipi ed esempi
 - 8.3.2. Prevenzione e rilevamento di eventi avversi correlati alla preparazione e alla somministrazione di farmaci
 - 8.3.3. Programmi di screening: cancro al seno. Gestione
 - 8.3.4. Programmi di screening: cancro al colon. Gestione
 - 8.3.5. Gestione della programma di vaccinazione. Vaccinazione infantile
 - 8.3.6. Gestione della programma di vaccinazione. Vaccinazione antinfluenzale
 - 8.3.7. AMFE (Analisi dei modi e degli effetti dei guasti). Analisi causa/radice
- 8.4. Sistemi di notifica e registro
 - 8.4.1. Sistemi di notifica e registro
 - 8.4.2. Sistemi di notifica e registro degli eventi avversi
- 8.5. Seconde e terze vittime
 - 8.5.1. I professionisti sanitari davanti agli effetti collaterali
 - 8.5.2. La traiettoria di recupero e l'appoggio emotivo
 - 8.5.3. L'impatto nell'immagine corporativa

Modulo 9. Accredimento della qualità della salute

- 9.1. L'accreditamento sanitario
 - 9.1.1. Sistemi di gestione della qualità: accreditamento, certificazione e modelli di eccellenza
- 9.2. Joint Commission International
 - 9.2.1. Storia
 - 9.2.2. Joint Commission International
- 9.3. Modello EFQM
 - 9.3.1. I criteri dei modelli di eccellenza
 - 9.3.2. Il quadro logico
 - 9.3.3. Aggiornamento del modello di eccellenza EFQM
- 9.4. Accredimento ISO
 - 9.4.1. Le norme utilizzate come standard per la certificazione
 - 9.4.2. Stato di accreditamento del sistema sanitario

- 9.4.3. L'accreditamento in prospettiva: i principali conflitti teorico-pratici

Modulo 10. Gestione dei servizi speciali e di ospedalizzazione

- 10.1. Gestione dei servizi di Medicina d'Urgenza
 - 10.1.1. Processo dei servizi di Medicina d'Urgenza
 - 10.1.2. Pianificazione e controllo del servizio
 - 10.1.3. Risorse umane
 - 10.1.4. Didattica nei servizi di Medicina d'Urgenza
- 10.2. Gestione della Terapia Intensiva
 - 10.2.1. Definizione di Terapia Intensiva
 - 10.2.2. Unità di Terapia Intensiva: Struttura fisica
 - 10.2.3. Dotazione di risorse umane
 - 10.2.4. Risorse materiali: Tecnologia e attrezzature. Monitoraggio
 - 10.2.5. Unità di terapia intensiva senza pareti e modelli di innovazione
 - 10.2.6. Gestione della sicurezza nell'Unità di Terapia Intensiva: Progetti zero, indicatori di qualità. Trasferimento di informazioni
 - 10.2.7. L'umanizzazione nella Terapia Intensiva
- 10.3. Gestione dell'area chirurgica
 - 10.3.1. L'area chirurgica: Struttura fisica, organizzazione e circuiti
 - 10.3.2. La coordinazione delle sale operatorie: Indici di rendita chirurgica e del funzionamento. La programmazione chirurgica. Miglioramento della prestazione
 - 10.3.3. Calcolo delle risorse umane nell'area chirurgica
 - 10.3.4. Calcolo delle risorse materiali: Comprendere la BQ e il suo funzionamento
 - 10.3.5. Gestione della sicurezza nell'area chirurgica: CHECK LIST chirurgico. Lavaggio chirurgico delle mani
 - 10.3.6. Sepsi e sterilizzazione nelle sale operatorie: Monitoraggio ambientale della sala operatoria

- 10.4. Gestione delle unità di ospedalizzazione
 - 10.4.1. Gestione delle unità di ospedalizzazione
 - 10.4.2. Requisiti delle unità di ospedalizzazione
 - 10.4.3. L'importanza della leadership nelle unità di ospedalizzazione
 - 10.4.4. Risorse umane, educazione continua, docenza e ricerca
 - 10.4.5. Pazienti e accompagnatori
 - 10.4.6. Processi: strategici, operativi e strutturali
 - 10.4.7. Gli indicatori delle unità di ospedalizzazione
 - 10.4.8. Il ruolo dell'assistenza primaria e di altre strutture sanitarie
 - 10.4.9. Gestione per obiettivi e miglioramento
- 10.5. Altre unità e servizi speciali
 - 10.5.1. Alternative al ricovero convenzionale: Day hospital (DH)
 - 10.5.2. Alternative al ricovero convenzionale: Posti DH integrati in altre unità
 - 10.5.3. Alternative al ricovero convenzionale: Ricovero a domicilio
 - 10.5.4. Alternative al ricovero convenzionale: unità di degenza breve

Modulo 11. Gestione dei servizi centrali

- 11.1. Servizio di ammissione e documentazione clinica
 - 11.1.1. Servizio di ammissione e documentazione clinica
 - 11.1.2. Gestione dei letti
 - 11.1.3. Archiviazione delle cartelle cliniche
 - 11.1.4. Digitalizzazione e indicizzazione
 - 11.1.5. Definizione di metadati
- 11.2. Gestione dei servizi di radiodiagnostica
 - 11.2.1. Definizione di Servizio di Radiologia
 - 11.2.2. Struttura e organizzazione del servizio di radiologia
 - 11.2.3. Sistema informativo radiologico
 - 11.2.4. Circuito di richiesta radiologica
 - 11.2.5. Diritti dei pazienti
 - 11.2.6. Teleradiologia

- 11.3. Gestione del laboratorio
 - 11.3.1. La fase pre-analitica
 - 11.3.2. La fase analitica
 - 11.3.3. La fase post-analitica
 - 11.3.4. Point-of-care testing (POCT)
- 11.4. Gestione della farmacia ospedaliera e dell'assistenza primaria
 - 11.4.1. Pianificazione e organizzazione del Servizio di Farmacia: struttura fisica, organizzazione e circuiti
 - 11.4.2. Risorse umane e materiali: Competenze e funzioni diverse
 - 11.4.3. Processo di gestione degli acquisti e della farmacoterapia
 - 11.4.4. Sistemi di dispensazione ospedaliera: magazzino a terra, dose unitaria, sistemi automatizzati
 - 11.4.5. Area di preparazione dei farmaci sterili: pericolosa e non pericolosa
 - 11.4.6. Assistenza farmaceutica per pazienti esterni e ambulatoriali
 - 11.4.7. Farmacia in assistenza primaria e coordinamento della farmacoterapia
- 11.5. Gestione della ristorazione, dei servizi supplementari e di volontariato
 - 11.5.1. Cibo ospedaliero
 - 11.5.2. Servizio di lavanderia
 - 11.5.3. Volontari ospedalieri

Modulo 12. Gestione dei servizi trasversali e primari

- 12.1. Assistenza sanitaria primaria
 - 12.1.1. Capacità risolutiva dell'AP
 - 12.1.2. Attenzione alla comunità: programmi sanitari
 - 12.1.3. Assistenza urgente e continua: Modello PAC e modello dei servizi speciali di emergenza
- 12.2. Gestione del paziente complesso-cronico
 - 12.2.1. Modelli di Assistenza della Cronicità
 - 12.2.3. Dalla strategia di cura della cronicità alla gestione dei pazienti cronici
 - 12.2.4. Cronicità e assistenza socio-sanitaria

- 12.3. Esperienze di potenziamento del paziente: il paziente attivo, la scuola dei pazienti
 - 12.3.1. La responsabilizzazione del paziente e il contributo dell'infermiere
 - 12.3.2. Supporto tra pari
 - 12.3.3. Cura di sé e supporto ad essa
 - 12.3.4. Educazione alla salute e all'autogestione
 - 12.3.5. Programmi di autogestione. Caratteristiche
 - 12.3.6. Programmi di autogestione. Esperienze internazionali

Modulo 13. Gestione dei servizi ambulatoriali

- 13.1. Gestione dei servizi ambulatoriali: day hospital e poliambulatorio
 - 13.1.1. Organizzazione e funzionamento del Day Hospital
 - 13.1.2. Gestione del Day Hospital di onco-ematologia
 - 13.1.3. Organizzazione e gestione di consultazioni esterne
- 13.2. Gestione dei servizi extraospedalieri
 - 13.2.1. Evoluzione storica
 - 13.2.2. Centri di coordinazione di emergenze
 - 13.2.3. Risorse umane e competenze: Squadra coinvolta
 - 13.2.4. Coordinazione con il resto dei dispositivi della rete assistenziale
 - 13.2.5. Indici di qualità delle emergenze
 - 13.2.6. Piano di catastrofe. Gestire una catastrofe
- 13.3. Assistenza domiciliare: modelli
 - 13.3.1. L'ospedalizzazione domiciliare: tipi e concetti
 - 13.3.2. Criteri di selezione dei pazienti
 - 13.3.3. Calcolo e gestione delle risorse umane e materiali
 - 13.3.4. Cure palliative domiciliari: Tecniche e selezione dei pazienti
 - 13.3.5. Gestione dell'accompagnamento della famiglia e del lutto
 - 13.3.6. La gestione del sovraccarico del caregiver principale: Difficoltà della familiare
- 13.4. Salute mentale, dipendenze e lavoro sociale
 - 13.4.1. Introduzione alla salute mentale
 - 13.4.2. Assistenza completa
 - 13.4.3. Tecniche e procedure diagnostiche e terapeutiche comuni a tutti i dispositivi
 - 13.4.4. Trasversalità e continuità assistenziale nel contesto sanitario
 - 13.4.5. Lavoro sociale

Modulo 14. Gestione della leadership

- 14.1. Leadership della squadra
 - 14.1.1. Concetto di leadership
 - 14.1.2. I passi per una leadership di successo
 - 14.1.3. Qualità di un leader
 - 14.1.4. Attività da svolgere da parte del leader
 - 14.1.5. Le sette abitudini delle persone di successo e la leadership
- 14.2. Motivazione
 - 14.2.1. Motivazione intrinseca ed estrinseca
 - 14.2.2. Differenze tra motivazione, soddisfazione e le diverse teorie
- 14.3. La delega
 - 14.3.1. Cosa significa delegare?
 - 14.3.2. Modi di valutare la delega, compiti
 - 14.3.3. Funzioni non delegabili
- 14.4. Coaching direttivo
 - 14.4.1. Sviluppo

Modulo 15. Processo decisionale e gestione del tempo

- 15.1. Processo decisionale
 - 15.1.1. La decisione come processo organizzativo
 - 15.1.2. Fasi del processo decisionale
 - 15.1.3. Caratteristiche di una decisione
- 15.2. Processo decisionale: Tecniche
 - 15.2.1. Scuole di management. Storia
 - 15.2.2. Il quadro della funzione di leadership e decisionale
 - 15.2.3. Tipologie di decisioni
 - 15.2.4. Caratteristiche di una buona decisione
 - 15.2.5. Punti chiave da tenere in considerazione quando si prendono decisioni
 - 15.2.6. Il processo di ragionamento logico
 - 15.2.7. Strumenti di supporto al processo decisionale

- 15.3. Gestione del tempo, dello stress e della felicità
 - 15.3.1. Introduzione allo stress nelle posizioni manageriali
 - 15.3.2. Linee guida generali per prevenire e/o ridurre l'esperienza dello stress
 - 15.3.3. Gestione efficace del tempo
 - 15.3.4. Pianificazione dell'agenda
 - 15.3.5. Tempo personale e tempo professionale, alla ricerca della felicità

Modulo 16. Creazione di una marca personale

- 16.1. Il profilo pubblico
 - 16.1.1. Presentarci al mondo: La nostra impronta nel mondo digitale
 - 16.1.2. Reputazione digitale: Le referenze positive
 - 16.1.3. La lettera di presentazione 2.0
- 16.2. Il colloquio di lavoro per il posto di direttore
 - 16.2.1. L'intervista
 - 16.2.2. Metodi per condurre un colloquio di successo

Modulo 17. La comunicazione interna nella gestione

- 17.1. La comunicazione
 - 17.1.1. Approssimazione concettuale
 - 17.1.2. La comunicazione interna nell'organizzazione sanitaria. Hai un piano?
 - 17.1.3. Come si crea un piano di comunicazione interna?
 - 17.1.4. Gli strumenti. Evoluzione. Dalla nota di circolazione interna al social network aziendale
- 17.2. Le riunioni
 - 17.2.1. Approssimazione concettuale
 - 17.2.2. Riunioni di direzione e gestione del tempo
 - 17.2.3. Architettura delle riunioni di gruppo programmate. Una proposta
 - 17.2.4. Le chiavi del successo nella preparazione di una riunione
 - 17.2.5. Gestione delle riunioni
- 17.3. Gestione dei conflitti
 - 17.3.1. Approssimazione concettuale
 - 17.3.2. Conflitti sul lavoro
 - 17.3.3. Il cambiamento. Principale fonte di conflitto con la direzione
 - 17.3.4. Gestione dei conflitti nelle équipes sanitarie

Modulo 18. Comunicazione e marketing sanitari

- 18.1. Marketing e social media
 - 18.1.1. Approssimazione concettuale
 - 18.1.2. Marketing dei servizi sanitari
- 18.2. La comunicazione nelle imprese
 - 18.2.1. Approssimazione concettuale
 - 18.2.2. Comunicare nell'organizzazione sanitaria?
 - 18.2.3. Le TIC come strumento di comunicazione chiave nella gestione clinica
- 18.3. Relazioni con agenti sociali utenti e fornitori
 - 18.3.1. Finanziamento e assicurazione
 - 18.3.2. Regolamento degli attori del sistema
 - 18.3.3. Mappa della relazione, cosa si aspettano l'uno dall'altro
- 18.4. Responsabilità Sociale Corporativa. Buona governance sanitaria
 - 18.4.1. Responsabilità ed etica nelle organizzazioni
 - 18.4.2. Principi e impegni per lo sviluppo della responsabilità sociale nel sistema sanitario nazionale
 - 18.4.3. Buona governance sanitaria
 - 18.4.4. Pratiche corrette di governance

Modulo 19. Gestione dall'insegnamento alla ricerca. La ricerca e l'innovazione: R&S+I in ambiente sanitario

- 19.1. Metodologia di ricerca: epidemiologia e progettazione di studi di ricerca e distorsione
 - 19.1.1. Epidemiologia ed epidemiologia clinica
 - 19.1.2. Principali disegni di studio nella ricerca clinica
 - 19.1.3. Qualità degli studi: Affidabilità e validità. Bias
- 19.2. Ricerca di fonti di informazione e strategie di ricerca, database
 - 19.2.1. Domande di ricerca clinica
 - 19.2.2. Fonti di informazione
 - 19.2.3. Dove e come cercare informazioni
 - 19.2.4. Ricerca
 - 19.2.5. Database

- 19.3. Lettura critica di articoli
 - 19.3.1. Fasi della lettura critica
 - 19.3.2. Strumenti per la lettura critica
 - 19.3.3. Principali errori
- 19.4. Progetti di ricerca: risorse finanziarie. Sviluppo di prodotti e brevetti
 - 19.4.1. Disegnare progetti di ricerca
 - 19.4.2. Finanziamento della ricerca
 - 19.4.3. Utilizzo dei risultati della ricerca
- 19.5. Comunicazione e diffusione della ricerca
 - 19.5.1. Relazione di ricerca
 - 19.5.2. Scelta della rivista in cui pubblicare
 - 19.5.3. Alcuni consigli di stile

Modulo 20. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa

- 20.1. Globalizzazione e Governance
 - 2.1.1. Governance e Corporate Governance
 - 2.1.2. Fondamenti della Corporate Governance nelle imprese
 - 2.1.3. Il ruolo del Consiglio di Amministrazione nel quadro della Corporate Governance
- 20.2. *Cross Cultural Management*
 - 20.2.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
 - 20.2.2. Contributi alla conoscenza delle culture nazionali
 - 20.2.3. Gestione della Diversità
- 20.3. Etica d'impresa
 - 20.3.1. Etica e Morale
 - 20.3.2. Etica Aziendale
 - 20.3.3. Leadership ed etica nelle imprese
- 20.4. Sostenibilità
 - 20.4.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile
 - 20.4.2. Agenda 2030
 - 20.4.3. Le imprese sostenibili

- 20.5. Responsabilità sociale d'impresa
 - 20.5.1. Dimensione internazionale della Responsabilità Sociale d'Impresa
 - 20.5.2. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
 - 20.5.3. Impatto e misurazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 14.2. Motivazione
 - 14.2.1. Motivazione intrinseca ed estrinseca
 - 14.2.2. Differenze tra motivazione, soddisfazione e le diverse teorie
- 14.3. La delega
 - 14.3.1. Cosa significare delegare?
 - 14.3.2. Modi di valutare la delega, compiti
 - 14.3.3. Funzioni non delegabili
- 14.4. Coaching direttivo
 - 14.4.1. Sviluppo

Modulo 15. Processo decisionale e gestione del tempo

- 15.1. Processo decisionale
 - 15.1.1. La decisione come processo organizzativo
 - 15.1.2. Fasi del processo decisionale
 - 15.1.3. Caratteristiche di una decisione
- 15.2. Processo decisionale: Tecniche
 - 15.2.1. Scuole di management. Storia
 - 15.2.2. Il quadro della funzione di leadership e decisionale
 - 15.2.3. Tipologie di decisioni
 - 15.2.4. Caratteristiche di una buona decisione
 - 15.2.5. Punti chiave da tenere in considerazione quando si prendono decisioni
 - 15.2.6. Il processo di ragionamento logico
 - 15.2.7. Strumenti di supporto al processo decisionale

- 15.3. Gestione del tempo, dello stress e della felicità
 - 15.3.1. Introduzione allo stress nelle posizioni manageriali
 - 15.3.2. Linee guida generali per prevenire e/o ridurre l'esperienza dello stress
 - 15.3.3. Gestione efficace del tempo
 - 15.3.4. Pianificazione dell'agenda
 - 15.3.5. Tempo personale e tempo professionale, alla ricerca della felicità

Modulo 16. Creazione di una marca personale

- 16.1. Il profilo pubblico
 - 16.1.1. Presentarci al mondo: La nostra impronta nel mondo digitale
 - 16.1.2. Reputazione digitale: Le referenze positive
 - 16.1.3. La lettera di presentazione 2.0
- 16.2. Il colloquio di lavoro per il posto di direttore
 - 16.2.1. Il colloquio
 - 16.2.2. Metodi per condurre un colloquio di successo

Modulo 17. La comunicazione interna nella gestione

- 17.1. La comunicazione
 - 17.1.1. Approssimazione concettuale
 - 17.1.2. La comunicazione interna nell'organizzazione sanitaria. Hai un piano?
 - 17.1.3. Come si crea un piano di comunicazione interna?
 - 17.1.4. Gli strumenti. Evoluzione. Dalla nota di circolazione interna al social network aziendale
- 17.2. Le riunioni
 - 17.2.1. Approssimazione concettuale
 - 17.2.2. Riunioni di direzione e gestione del tempo
 - 17.2.3. Architettura delle riunioni di gruppo programmate. Una proposta
 - 17.2.4. Le chiavi del successo nella preparazione di una riunione
 - 17.2.5. Gestione delle riunioni

- 17.3. Gestione dei conflitti
 - 17.3.1. Approssimazione concettuale
 - 17.3.2. Conflitti sul lavoro
 - 17.3.3. Il cambiamento. Principale fonte di conflitto con la direzione
 - 17.3.4. Gestione dei conflitti nelle équipe sanitarie

Modulo 18. Comunicazione e marketing sanitari

- 18.1. Marketing e social media
 - 18.1.1. Approssimazione concettuale
 - 18.1.2. Marketing dei servizi sanitari
- 18.2. La comunicazione nelle imprese
 - 18.2.1. Approssimazione concettuale
 - 18.2.2. Comunicare nell'organizzazione sanitaria?
 - 18.2.3. Le TIC come strumento di comunicazione chiave nella gestione clinica
- 18.3. Relazioni con agenti sociali utenti e fornitori
 - 18.3.1. Finanziamento e assicurazione
 - 18.3.2. Regolamento degli attori del sistema
 - 18.3.3. Mappa della relazione, cosa si aspettano l'uno dall'altro
- 18.4. Responsabilità Sociale Corporativa. Buona governance sanitaria
 - 18.4.1. Responsabilità ed etica nelle organizzazioni
 - 18.4.2. Principi e impegni per lo sviluppo della responsabilità sociale nel sistema sanitario nazionale
 - 18.4.3. Buona governance sanitaria
 - 18.4.4. Pratiche corrette di governance

Modulo 19. Gestione dall'insegnamento alla ricerca. La ricerca e l'innovazione: R&S+I in ambiente sanitario

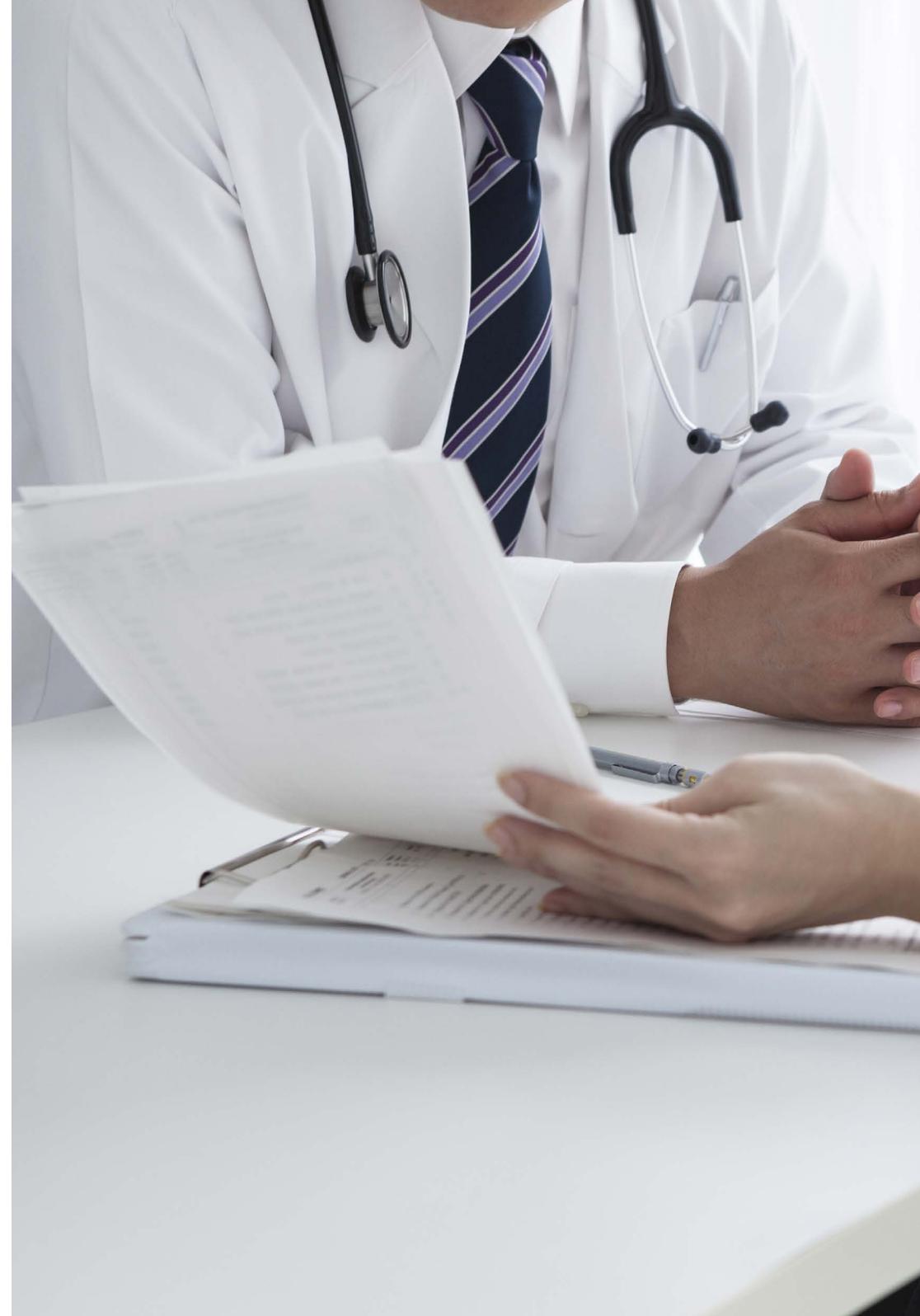
- 19.1. Metodologia di ricerca: epidemiologia e progettazione di studi di ricerca e distorsione
 - 19.1.1. Epidemiologia ed epidemiologia clinica
 - 19.1.2. Principali disegni di studio nella ricerca clinica
 - 19.1.3. Qualità degli studi: Affidabilità e validità. Bias
- 19.2. Ricerca di fonti di informazione e strategie di ricerca, database
 - 19.2.1. Domande di ricerca clinica
 - 19.2.2. Fonti di informazione
 - 19.2.3. Dove e come cercare informazioni
 - 19.2.4. Ricerca
 - 19.2.5. Database
- 19.3. Lettura critica di articoli
 - 19.3.1. Fasi della lettura critica
 - 19.3.2. Strumenti per la lettura critica
 - 19.3.3. Principali errori
- 19.4. Progetti di ricerca: risorse finanziarie. Sviluppo di prodotti e brevetti
 - 19.4.1. Modello di ricerca biomedica spagnolo
 - 19.4.2. Disegnare progetti di ricerca
 - 19.4.3. Finanziamento della ricerca
 - 19.4.4. Utilizzo dei risultati della ricerca
- 19.5. Comunicazione e diffusione della ricerca
 - 19.5.1. Relazione di ricerca
 - 19.5.2. Scelta della rivista in cui pubblicare
 - 19.5.3. Alcuni consigli di stile

Modulo 20. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa

- 20.1. Globalizzazione e Governance
 - 2.1.1. Governance e Corporate Governance
 - 2.1.2. Fondamenti della Corporate Governance nelle imprese
 - 2.1.3. Il ruolo del Consiglio di Amministrazione nel quadro della Corporate Governance
- 20.2. *Cross Cultural Management*
 - 20.2.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
 - 20.2.2. Contributi alla conoscenza delle culture nazionali
 - 20.2.3. Gestione della Diversità
- 20.3. Etica d'impresa
 - 20.3.1. Etica e Morale
 - 20.3.2. Etica Aziendale
 - 20.3.3. Leadership ed etica nelle imprese
- 20.4. Sostenibilità
 - 20.4.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile
 - 20.4.2. Agenda 2030
 - 20.4.3. Le imprese sostenibili
- 20.5. Responsabilità sociale d'impresa
 - 20.5.1. Dimensione internazionale della Responsabilità Sociale d'Impresa
 - 20.5.2. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
 - 20.5.3. Impatto e misurazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 23.9. Comunicazione e reputazione online
 - 23.9.1. La reputazione online
 - 23.9.2. Come misurare la reputazione digitale?
 - 23.9.3. Strumenti di reputazione online
 - 23.9.4. Rapporto sulla reputazione online
 - 23.9.5. Branding online

Modulo 24. Management Direttivo

- 24.1. General Management
 - 24.1.1. Concetto di General Management
 - 24.1.2. L'azione del General Management
 - 24.1.3. Il direttore generale e le sue funzioni
 - 24.1.4. Trasformazione del lavoro della direzione
- 24.2. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci
 - 24.2.1. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci
- 24.3. Direzione di operazioni
 - 24.3.1. Importanza della direzione
 - 24.3.2. La catena di valore
 - 24.3.3. Gestione della qualità
- 24.4. Oratoria e preparazione dei portavoce
 - 24.4.1. Comunicazione interpersonale
 - 24.4.2. Capacità di comunicazione e influenza
 - 24.4.3. Barriere nella comunicazione
- 24.5. Strumenti di comunicazioni personali e organizzative
 - 24.5.1. Comunicazione interpersonale
 - 24.5.2. Strumenti della comunicazione interpersonale
 - 24.5.3. La comunicazione nelle imprese
 - 24.5.4. Strumenti nelle imprese
- 24.6. Comunicazione in situazioni di crisi
 - 24.6.1. Crisi
 - 24.6.2. Fasi della crisi
 - 24.6.3. Messaggi: contenuti e momenti





- 24.7. Preparazione di un piano di crisi
 - 24.7.1. Analisi dei potenziali problemi
 - 24.7.2. Pianificazione
 - 24.7.3. Adeguatezza del personale
- 24.8. Intelligenza emotiva
 - 24.8.1. Intelligenza emotiva e comunicazione
 - 24.8.2. Assertività, empatia e ascolto attivo
 - 24.8.3. Autostima e comunicazione emotiva
- 24.9. *Branding* personale
 - 24.9.1. Strategie per sviluppare il personal branding
 - 24.9.2. Leggi del personal branding
 - 24.9.3. Strumenti per la costruzione di personal branding

“

Cogli l'opportunità per conoscere gli ultimi sviluppi del settore per applicarli alla tua pratica quotidiana"

06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.



“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli specialisti imparano meglio e in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso faccia riferimento alla vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali della pratica professionale del medico.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il medico imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate grazie all'uso di software di ultima generazione per facilitare un apprendimento coinvolgente.



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 250.000 medici di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Tecniche chirurgiche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche mediche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

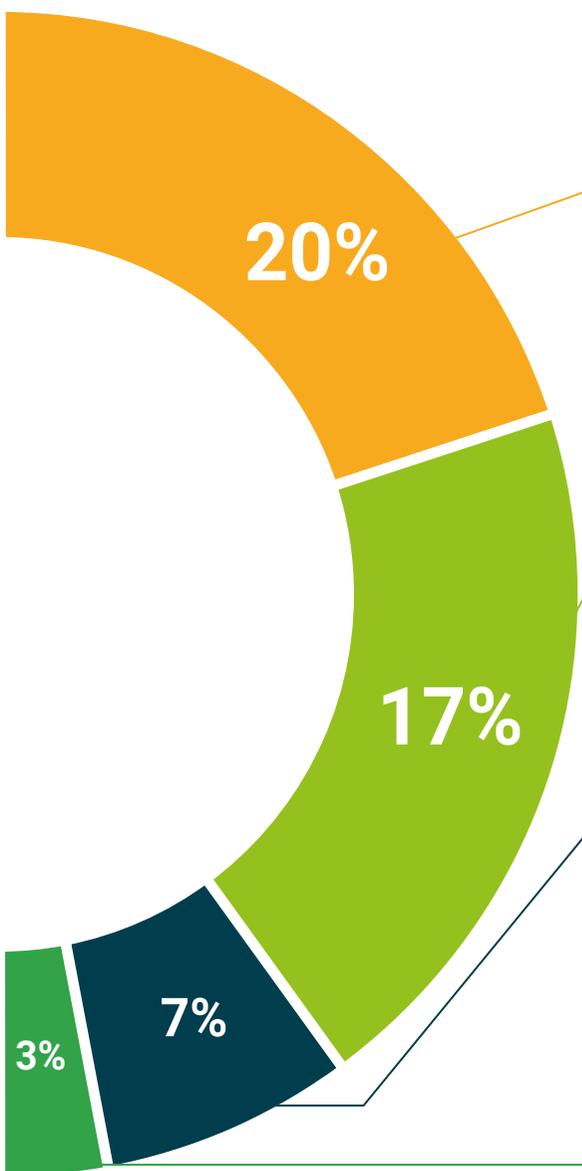
Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, TECH ti presenta il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo dell'attenzione e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



07

Titolo

L'MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

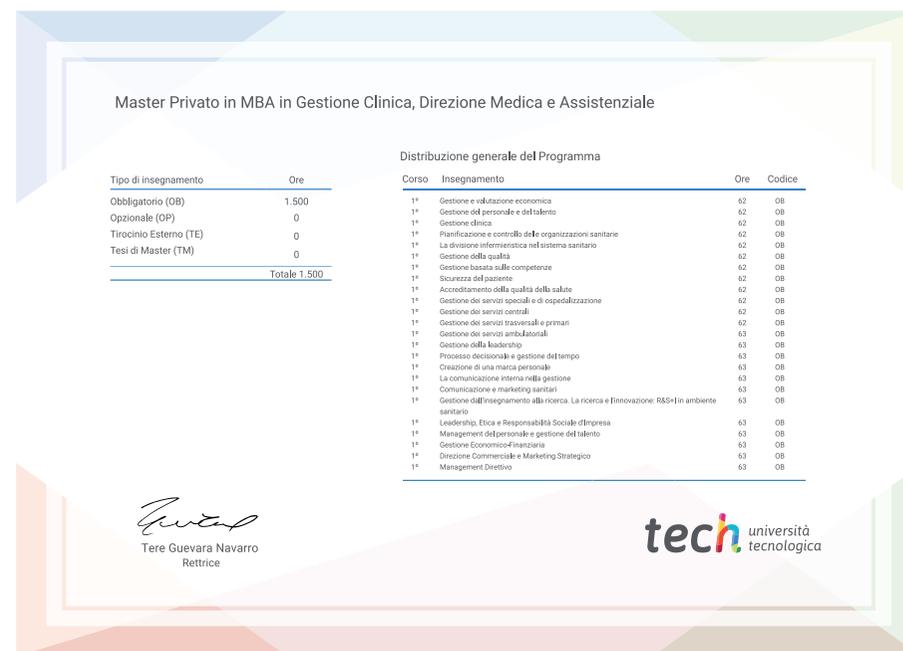
Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Master Privato** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Master Privato, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Master Privato MBA in Gestione Clinica, Direzione Medica e Assistenziale**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingue

tech università
tecnologica

Master Privato

MBA in Gestione Clinica,
Direzione Medica
e Assistenziale

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Master Privato

MBA in Gestione Clinica, Direzione
Medica e Assistenziale