



**Provider ECM e Segreteria Organizzativa**  
Via Ciovasso 4 - 20121 Milano  
Tel. 02/29534181 - Fax. 02/29532309  
e-mail: raffaella.ottoboni@tccompany.it

Con il patrocinio di



**3 novembre 2014**

**EVENTO FORMATIVO ECM**

**NEGOZIARE IL BUDGET  
IN ONCOLOGIA**

**Corso base**

**Sede dell'evento**

HOTEL ROYAL CARLTON  
Via Montebello 8, Bologna

**Partecipanti**

Il corso è rivolto a medici chirurghi specialisti in oncologia

**Iscrizioni**

Per iscrizioni trasmettere modulo di adesione  
e-mail: raffaella.ottoboni@tccompany.it  
Tel. 0229534181 - Fax 0229532309

**Crediti**

Il corso ha ottenuto 8 crediti formativi ECM

Il regolamento per l'acquisizione dei crediti ECM è disponibile sul sito  
[www.tccompany.it](http://www.tccompany.it)

Unrestricted educational grant



**HOTEL ROYAL CARLTON**

Via Montebello 8, Bologna

## RAZIONALE

Il budget è un importante strumento operativo per la gestione della Sanità: ha la funzione di definire i livelli di responsabilizzazione dei Dirigenti e di valutare in maniera oggettiva il conseguimento degli obiettivi. La strutturazione del processo di budget ha la funzione di elaborare una programmazione annuale più analitica delle attività e delle risorse, permettendo una valutazione della gestione non solo in termini economico - finanziari ma anche in termini di analisi costi - benefici.

La capacità di definire le risorse, in particolare anticorpi monoclonali, necessarie a garantire appropriati percorsi di diagnosi e cura di diverse forme di tumore, la capacità di destinare le risorse secondo principi di appropriatezza, efficacia ed efficienza rappresentano abilità manageriali tipiche di chi riveste ruoli di responsabilità nella gestione di dipartimenti e/o unità operative di Oncologia. L'evento si rivolge a Responsabili e Dirigenti di Unità Operative di Oncologia in un momento di profonda ristrutturazione degli assetti organizzativi delle strutture sanitarie.

L'opportunità del tema affrontato è di forte attualità in un momento critico per la Sanità, in cui il rapporto sempre più difficile e talvolta conflittuale tra le disponibilità economiche e opportunità terapeutiche richiede un'autonoma e piena assunzione di responsabilità da parte di chi, essendo l'attore principale del piano terapeutico, non vuol rinunciare anche al suo ruolo, "etico", di buon amministratore di risorse pubbliche.

La peculiarità del "negoziare il budget" risiede nella stretta integrazione tra momenti di strutturazione dell'esperienza clinica e attività gestionale, così da incidere profondamente sugli atteggiamenti, le modalità di relazione, le capacità di innovazione, l'imprenditorialità di chi è in grado di utilizzare tale metodologia.

Il percorso di formazione persegue gli obiettivi di:

- sviluppare le abilità e i comportamenti atti a gestire il proprio ruolo gestionale e accrescere le capacità di orientare l'azione clinica verso percorsi organizzativi appropriati, efficaci ed efficienti
- favorire l'integrazione e la valorizzazione delle specifiche conoscenze ed esperienze professionali tecnico-cliniche e organizzativo-gestionali.

Il raggiungimento dei suddetti obiettivi avverrà attraverso la realizzazione di una iniziativa:

- a. mirata, poiché verranno proposte le logiche e le tecniche gestionali concretamente applicate ed applicabili nel contesto ospedaliero e non mutuata da altri contesti professionali od organizzativi;
- b. operativa, in quanto si utilizzeranno non solo tecniche didattiche tradizionali (lezione, presentazioni di esperienze, ecc.), ma si applicheranno soprattutto tecniche didattiche "attive" (simulazioni, role play, ecc.).  
In tal modo, gli argomenti trattati verranno immediatamente "calati" nell'effettivo contesto lavorativo dei partecipanti, con un evidente vantaggio in termini di operatività ed immediata fruibilità della formazione in oggetto.

L'elemento fondamentale del progetto risiede nel fatto che l'attività formativa non si esaurisce nell'effettuazione degli incontri di formazione, ma viene potenziata ed esaltata dall'attività di "lavoro sul campo". Infatti, quale riscontro operativo/pratico del presente evento formativo, verrà elaborato da ciascun gruppo aziendale un'ipotesi concreta di budget 2015.

## PROGRAMMA - 03/11/2014

- 10.15 – 10.30 **Registrazione partecipanti e welcome coffee**
- 10.30 – 11.00 **L'allocazione delle risorse: i piani delle performance**  
Razionalità politica, economica, tecnica ed etica tra razionamento e razionalizzazione  
*Aldo Torreggiani*
- 11.00 – 12.15 **Decidere in sanità**  
I falsi miti dell'organizzazione razionale ed ordinata  
*Luigi Mittone*
- 12.15 – 12.45 **Strategie di budget in un'Azienda Ospedaliera**  
Aspetti sociali e aspetti economico-organizzativi nella programmazione in Sanità  
*Alberto Pasdera*
- 12.45 – 13.15 **Budget e costi standard**  
Il costo per percorso di cura  
*Alberto Pasdera – Alberto Mazzariol*
- 13.15 – 14.00 **Lunch**
- 14.00 – 15.15 **Il dilemma del prigioniero**  
Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti  
*Davide Pietroni*
- 15.15 – 16.00 **Impostazione del budget in oncologia**  
*Alberto Pasdera / Aldo Torreggiani*
- 16.00 – 16.15 **Coffee break**
- 16.15 – 17.30 **Role play: negoziazione budget**  
*Aldo Torreggiani - Alberto Pasdera*
- 17.30 – 17.45 **Conclusioni e valutazione**

## FACULTY

**Ing. Alberto Mazzariol**  
**Prof. Luigi Mittone**

Ingegneria Gestionale in Sanità

Direttore laboratorio Economia Sperimentale  
Facoltà di Economia Università di Trento

**Dott. Alberto Pasdera**  
**Prof. Davide Pietroni**

Docente e consulente di management sanitario, Milano (Venezia)

Psicologo dell'organizzazione, docente di strategie negoziali e processi decisionali, Dipartimento di Economia Aziendale, Università di Chieti-Pescara

**Ing. Aldo Torreggiani**

Presidente NdV Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo, Pavia

# NEGOZIARE IL BUDGET IN ONCOLOGIA

3 novembre 2014 • HOTEL ROYAL CARLTON Via Montebello 8 - Bologna

## MODULO DI ADESIONE

Nome \_\_\_\_\_

Cognome \_\_\_\_\_

Tel./Cell. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Ente di appartenenza \_\_\_\_\_

Professione e specializzazione \_\_\_\_\_

Invio:

- fax +39.02.29532309
- e-mail: [raffaella.ottoboni@tccompany.it](mailto:raffaella.ottoboni@tccompany.it)

D. Lgs 196/03 trattamento dei dati personali - I dati personali saranno trattati esclusivamente per la realizzazione del presente evento. In qualsiasi momento potrà esercitare i diritti di cui all'art. 7 del predetto Decreto, scrivendo a: T&C s.r.l., via Ciovasso 4, 20121 Milano.

**Autorizzo T&C s.r.l. a trattare i miei dati per le finalità indicate.**

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Verranno accettate le adesioni in ordine cronologico di arrivo fino al raggiungimento dei posti disponibili

**Contatto: 02.29534181**

T&C Srl, via Ciovasso 4, 20121 Milano

**T&C**  
Training Center