



PROGRAMMA EVENTO ECM

ORARIO	TITOLO INTERVENTO DESCRIZIONE CONTENUTI	DOCENTE RELATORE	METODO INSEGNAMENTO
Dalle 9.00 /alle 9.30	Alla base del successo di qualsiasi attività: La propria Rete di Alleanze. Presentazione dei concetti fondamentali che regolamentano una alleanza	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 9.30 /alle 10.15	I quattro tipi di Scambio e come si applicano al professionista Presentazione del concetto di scambio e sua applicazione nelle alleanze	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 10.15 /alle 11.00	Come costruire una Rete di Alleanze di grande valore.	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 11.00 /alle 12.15	Identificare e attivare i pazienti che potrebbero portarci altri pazienti. Come generare passaparola positivo.	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 12.15 /alle 13.00	Costruire alleanze e convenzioni sul territorio	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 13.00 /alle 14.00	Pausa Pranzo		
Dalle 14.00 /alle 15.00	Esercitazioni pratiche sui temi trattati in precedenza	Pasquariello Mazzucchelli	Role-Playing
Dalle 15.00 /alle 15.30	Costruire Alleati on Line Sfruttare i social media e internet per mantenere e sviluppare alleanze	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 15.30 /alle 16.00	Principi di Permission Marketing Trasformare gli estranei in amici e gli amici in clienti	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 16.00 /alle 16.45	The Giving Strategy: come generare nuovi pazienti a basso costo	Pasquariello	Plenaria con possibilità di interazione
Dalle 16.45/alle 18.00	Esercitazioni pratiche sui temi trattati in precedenza	Pasquariello Mazzucchelli	Role-Playing