

20 maggio - 29 ottobre 2014

EVENTO FORMATIVO ECM

NEGOZIARE IL BUDGET IN ONCO-EMATOLOGIA

Sede dell'evento

STARHOTEL ECHO
Viale Andrea Doria 4 - Milano

Partecipanti

Il corso è rivolto a medici chirurghi specialisti in oncologia ed ematologia

Iscrizioni

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

Crediti

Il corso ha ottenuto 15,5 crediti formativi ECM

Il regolamento per l'acquisizione dei crediti ECM è disponibile sul sito
www.tccompany.it

Unrestricted educational grant



We Innovate Healthcare

Starhotels ECHO

Viale Doria 4, Milano

RAZIONALE

Il budget è un importante strumento operativo per la gestione dell'Azienda Ospedaliera, ha la funzione di definire i livelli di responsabilizzazione dei Dirigenti e di valutare in maniera oggettiva il conseguimento degli obiettivi assegnati. La strutturazione del processo di budget ha la funzione di elaborare una programmazione annuale più analitica delle attività previste e delle risorse necessarie.

La capacità di definire le risorse necessarie a garantire appropriati percorsi di diagnosi e cura, la capacità di destinare le risorse secondo principi di appropriatezza, efficacia ed efficienza sono rappresentate abilità manageriali tipiche di chi riveste ruoli di responsabilità nella gestione di dipartimenti e/o unità operative di Oncologia ed Ematologia. L'evento si rivolge ad un ristretto gruppo di Responsabili di Unità Operative di Oncologia ed Ematologia 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 le 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 capacità di intervenire nella organizzazione e strutturare l'iniziativa personale a trovare soluzioni ai problemi
- sviluppare le abilità e i comportamenti atti a gestire il proprio ruolo e accrescere le capacità di orientare l'azione clinica
- favorire l'integrazione e la valorizzazione delle specifiche conoscenze ed esperienze professionali tecnico-cliniche e organizzativo-gestionali
- valutare percorsi organizzativi appropriati, efficaci ed efficienti per il percorso di diagnosi e cura.

FACULTY

Dott. Roberto Labianca

Direttore Cancer Center Ospedale Giovanni XXIII, Bergamo;
Direttore Dipartimento Interaziendale Provinciale Oncologico (DIPO), Bergamo

Prof. Luigi Mittone

Direttore laboratorio Economia Sperimentale
Facoltà di Economia Università di Trento

Dott. Alberto Pasdera

Docente e consulente di management sanitario, Milano (Venezia)

Prof. Davide Pietroni

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

Dott. Tullio Elia Testa

Direttore U.O.C. Farmacia, Azienda Ospedaliera Ospedale Maggiore di Crema,
Segretario S.I.F.O. Regione Lombardia

Ing. Aldo Torreggiani

Presidente NdV Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo, Pavia

PROGRAMMA - Prima giornata : 20/05/2014

- 09.00 – 09.45 **L'allocazione delle risorse in sanità**
Razionalità politica, economica, tecnica ed etica tra razionamento e razionalizzazione
Luigi Mittone
- 09.45 – 11.30 **Decidere in sanità**
I falsi miti dell'organizzazione razionale ed ordinata
Luigi Mittone
- 11.30 – 11.45 **Coffee break**
- 11.45 – 12.30 **Controllo di gestione e impostazione del budget in un'Azienda Ospedaliera**
Applicazione della metodologia del budget per costi standard
Alberto Pasdera
- 12.30 – 13.00 **Lavoro di gruppo - Proposta di budget**
Definizione previsione annuale consumi e attività per le maggiori patologie in ambito onco-ematologico
Aldo Torreggiani
- 13.00 – 13.30 **Lunch**
- 14.00 – 15.30 **Lavoro di gruppo - Il dilemma del prigioniero**
Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti
Davide Pietroni
- 15.30 – 16.15 **Appropriatezza prescrittiva**
Tullio Elia Testa
- 16.15 – 16.30 **Coffee break**
- 16.30 – 17.30 **Role play**
Incontro di negoziazione tra Comitato di Budget e Dirigenti dei centri di Onco-Ematologia
Aldo Torreggiani - Alberto Pasdera

PROGRAMMA - Seconda giornata: 29/10/2014

- 09.00 – 09.30 **Metodologia della negoziazione del budget in onco-ematologia**
Obiettivi, risorse, attività
Alberto Pasdera
- 09.30 – 11.00 **Lavoro di gruppo - Analisi delle schede di budget**
Vengono confrontate e discusse le schede di budget dei diversi Centri
Alberto Pasdera - Aldo Torreggiani
- 11.00 – 12.00 **Role play**
Applicazione della metodologia del budget e simulazione negoziazione con comitato budget
Alberto Pasdera - Aldo Torreggiani
- 12.00 – 13.00 **Discussione - Il budget Etico**
Il rapporto conflittuale tra etica, disponibilità economiche e le opportunità terapeutiche
Roberto Labianca
- 13.00 – 13.15 **Conclusione e valutazione**