

NUOVO CORSO

con taglio **PRATICO** e **INTERATTIVO**



Istituto Internazionale di Ricerca
Know-how. People. Results

Strumenti e Strategie di Marketing, Comunicazione e CRM per la Sanità



Come **creare, gestire e migliorare** la **RELAZIONE** con il **CLIENTE** massimizzando il ritorno dell'**investimento** nelle attività **online e offline**

Un'intensa giornata di formazione per comprendere come:

- **Pianificare** il marketing e la comunicazione in modo integrato e strategico
- Cogliere le opportunità di sviluppo derivanti dalla **filiera sanitaria allargata**
- Applicare moderni strumenti di **mktg 2.0** per fidelizzare i clienti
- Redigere un **budget** di marketing e comunicazione

Lavori di gruppo ed esercitazioni!

Il Corso prevede la presenza in aula di 4 Responsabili Marketing e Comunicazione di grandi realtà sanitarie italiane:

IRCCS



Alfredo Pascali, Direzione Marketing, Customer Service e Comunicazione
CENTRO CARDIOLOGICO MONZINO DI MILANO

GRUPPO OSPEDALIERO



Walter Bruno, Direttore Comunicazione
GRUPPO HUMANITAS (LOMBARDIA, PIEMONTE E SICILIA)

AZIENDA USL



Giuseppe Fattori, Direttore Marketing Sociale
AUSL DI MODENA

POLIAMBULATORI



Isabella Ferrari, Responsabile Marketing e Comunicazione
CENTRO MEDICO SANTAGOSTINO DI MILANO



■■■■■ Milano, Atahotel Executive • 24 settembre 2014

Iscriviti ora! 02.83847627 • iscrizioni@iir-italy.it • www.iir-italy.it

SCONTO 100 €

* per iscrizioni entro il 5/09/2014

PERCHÉ PARTECIPARE

La relazione con il cliente deve essere al centro di un **moderno approccio marketing** di una struttura sanitaria, anche perché la medicina moderna va verso la **personalizzazione della cura** e l'azienda deve quindi agevolare questo approccio.

Partendo da ciò, il Corso è progettato per **condividere concetti**, ma soprattutto **esperienze concrete** e di successo, con punti di vista differenti tra **pubblico e privato**, **gruppi e singole strutture**, **casi innovativi** generati dalla realtà aziendale più che dall'accademia. Avrà modo di capire quali **strumenti** di marketing, comunicazione e CRM sono più **adatti** alla Struttura presso la quale opera e potrà comprendere come gestire un **piano di marcom integrato**, ponendo grande attenzione all'investimento economico necessario.

Il taglio pratico e interattivo dell'iniziativa sarà, inoltre, garantito dalla presenza di numerose **esercitazioni pratiche**.

Il Corso si rivolge in particolare a

AUSL, Ospedali Pubblici e Privati, Case di Cura, Strutture Sanitarie Ambulatoriali, RSA nella persona di:

- AD / DG
- Direttore Marketing
- Direttore Comunicazione
- Responsabile URP
- Responsabile Ufficio Stampa

Chi siamo

Istituto Internazionale di Ricerca è leader in Italia da più di 25 anni nella progettazione ed erogazione di Formazione e Informazione Business-to-Business al middle & top management.

Il nostro team lavora ogni giorno per sviluppare **conferenze, mostre convegni, workshop e corsi di formazione**, sia **interaziendali** che **"InCompany"** che permettono ai manager di essere formati e restare informati sulle ultime novità del mercato e sulle nuove tendenze di gestione aziendale.

Istituto Internazionale di Ricerca, inoltre, in qualità di organismo di formazione in possesso della **Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008**, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

IL DOCENTE

Alfredo Pascali, Esperto e docente di marketing e comunicazione in aziende sanitarie

Direzione Marketing, Customer Service e Comunicazione

CENTRO CARDIOLOGICO MONZINO DI MILANO

Si occupa dal 1989 di marketing, vendita e comunicazione in aziende sanitarie, dal 1999 anche come docente in master/corsi di formazione manageriale e di marketing/comunicazione. Fino al 1998 ha lavorato a Modena e Bergamo come dipendente di importanti ospedali privati (Hesperia Hospital, Cliniche Gavazzeni) percorrendo tutte le tappe per arrivare, da venditore, a marketing manager. Dal 1999 al 2001 è stato imprenditore (Ex Novo Consulting) e docente in UniBergamo, dal 2002 al 2004 direttore marketing del Gruppo Villa Maria. Dal 2004 ad oggi è consulente (IRCCS Centro Cardiologico Monzino – gruppo IEO e per altri progetti aziendali per la sanità) e docente (Politecnico di Milano, Università Cattolica di Milano, Università Bocconi di Milano, Sole 24 Ore-Formazione, Istituto Internazionale di Ricerca, Università IULM di Milano ed altri enti formativi).

Le CASE HISTORY

IRCCS CENTRO CARDIOLOGICO MONZINO

Come si progetta e gestisce il marketing multicanale di un centro di eccellenza cardiovascolare

AUSL DI MODENA

Come il marketing sociale 2.0 promuove la salute del proprio territorio tramite la partecipazione attiva dei cittadini

GRUPPO HUMANITAS

Come si valorizza e si gestisce il brand di gruppo nella comunicazione integrata e multi-locale

CENTRO MEDICO SANTAGOSTINO

Come si afferma un nuovo brand e si realizza una strategia low-cost in una città metropolitana ipercompetitiva

PROGRAMMA FORMATIVO

AGENDA

Milano, Mercoledì 24 settembre 2014

Registrazione dei partecipanti	8.45
Inizio lavori	9.00
Coffee break	11.00
Colazione di lavoro	13.00
Chiusura dei lavori	17.30

Il Marketing: concetti di base e applicazione in Sanità

- Definizione di marketing ieri e oggi
- Come pianificare il processo di marketing e il mktg mix
- Focus aziendale: come passare dal prodotto alla gestione della relazione
- Come integrare e modernizzare il modello di comunicazione dell'azienda: da lineare al network

Quali sono gli elementi peculiari e distintivi del marcom sanitario e come sfruttarli

- Caratteristiche nello scambio tra domanda e offerta in sanità
- Capire quali sono in sanità bisogni, domanda, sistema cliente, trend, profili, brand
- Perché portare il paziente al centro delle strategie aziendali e quali sono i fattori determinanti
- Come individuare target esterni e interni, cosa è la comunicazione relazionale e quante facce ha il mktg in sanità

Comprendere il concetto moderno di filiera sanitaria "allargata", anche in ottica internazionale, e saper cogliere le opportunità di sviluppo di nuove partnership

- Quali nuovi scenari iper-competitivi e "allargati", oltre la sanità e il nostro territorio

- Come sopravvivere alla pressione tra nuovi concorrenti e tagli economici
- Quale nuovo approccio strategico di marketing
- Perché costruire Reti di eccellenza e Made in Italy sanitario

Come gestire la relazione con il cliente attraverso un moderno Marketing sanitario e innovativi strumenti di CRM

- Attraversare nuove frontiere: Trust e Customer Relationship Management
- Cos'è il CRM e perché applicarlo in sanità
- Come governare le relazioni in sanità
- Qual è il processo del CRM e quali sono gli errori evitare

BEST PRACTICE a CONFRONTO

Come rendere efficiente ed efficace la propria azione, sia locale che globale, attraverso strategie e tecniche online e offline

Come si progetta e gestisce il marketing multicanale di un centro di eccellenza cardiovascolare

Alfredo Pascali, Direzione Marketing, Customer Service e Comunicazione

CENTRO CARDIOLOGICO MONZINO DI MILANO

Come il marketing sociale 2.0 promuove la salute del proprio territorio tramite la partecipazione attiva dei cittadini

Giuseppe Fattori, Direttore Marketing Sociale
AUSL DI MODENA

Come si valorizza e si gestisce il brand di gruppo nella comunicazione integrata e multi-locale

Walter Bruno, Direttore Comunicazione
GRUPPO HUMANITAS (LOMBARDIA, PIEMONTE E SICILIA)

Come si afferma un nuovo brand e si realizza una strategia low cost in una città metropolitana ipercompetitiva

Isabella Ferrari, Responsabile Marketing e Comunicazione

CENTRO MEDICO SANTAGOSTINO DI MILANO

ESERCITAZIONI PRATICHE

- Come 'lanciare' e promuovere un nuovo prodotto/servizio/centro
- Pianificazione di contenuti, azioni e indicatori: premessa analisi/strategia, mktg e piano operativo
- Come impostare un budget operativo di marketing del lancio e di mktg in generale

Pianifica la tua formazione

Calendario 2014



Scopra il calendario aggiornato e completo dei nostri corsi.



Se non trova il corso di cui ha bisogno, ci contatti!

02.83847.627

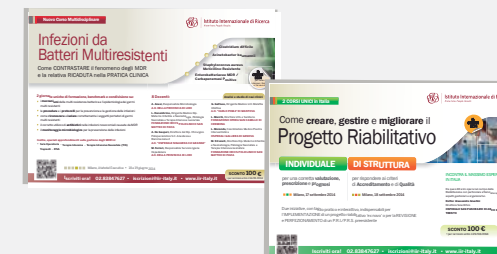
iir **DOC**
on line

Non può partecipare al nostro evento, ma è interessato ad avere la documentazione?

Un'esautiva raccolta degli interventi dei nostri relatori che potrà utilizzare come materiale formativo e come opportunità di aggiornamento per Lei e per i Suoi colleghi! La documentazione degli eventi organizzati da IIR è ripartita secondo le principali aree di interesse professionale ed è disponibile in formato digitale, per garantire un trasporto veloce e sicuro senza perdita di informazioni o ritardi.

Visiti il nostro sito www.iir-italy.it

Le altre iniziative di IIR per la Sanità



- **Infezioni da Batteri Multiresistenti**
Milano, 18 e 19 giugno 2014
- **Progetto Riabilitativo Individuale e di Struttura**
Milano, 17 e 18 settembre 2014
- **Logistica del Farmaco**
Milano, 7 ottobre 2014
- **Management e Coordinamento di RSA**
Milano, 15 e 16 ottobre 2014
- **Pulizia e Sanificazione**
Milano, 29 ottobre 2014
- **Gestione del processo di Sterilizzazione**
Milano, 12 novembre 2014
- **Gestione delle Strutture Sanitarie Ambulatoriali**
Milano, marzo 2015
- **Health IT**
Milano, marzo 2015
- **RSA Summit**
Milano, marzo 2015

Pianifica la tua formazione

Calendario 2014



Scopra il calendario aggiornato e completo dei nostri corsi.



Se non trova il corso di cui ha bisogno, ci contatti!

02.83847.627



Non può partecipare al nostro evento, ma è interessato ad avere la documentazione?

Un'esautiva raccolta degli interventi dei nostri relatori che potrà utilizzare come materiale formativo e come opportunità di aggiornamento per Lei e per i Suoi colleghi! La documentazione degli eventi organizzati da IIR è ripartita secondo le principali aree di interesse professionale ed è disponibile in formato digitale, per garantire un trasporto veloce e sicuro senza perdita di informazioni o ritardi.

Visiti il nostro sito www.iir-italy.it

Le altre iniziative di IIR per la Sanità



- **Infezioni da Batteri Multiresistenti**
Milano, 18 e 19 giugno 2014
- **Progetto Riabilitativo Individuale e di Struttura**
Milano, 17 e 18 settembre 2014
- **Logistica del Farmaco**
Milano, 7 ottobre 2014
- **Management e Coordinamento di RSA**
Milano, 15 e 16 ottobre 2014
- **Pulizia e Sanificazione**
Milano, 29 ottobre 2014
- **Gestione del processo di Sterilizzazione**
Milano, 12 novembre 2014
- **Gestione delle Strutture Sanitarie Ambulatoriali**
Milano, marzo 2015
- **Health IT**
Milano, marzo 2015
- **RSA Summit**
Milano, marzo 2015

INFO



Istituto Internazionale di Ricerca
Know-how. People. Results

5 Modi per Iscriverti



www.iir-italy.it



02.83847.627



iscrizioni@iir-italy.it



02.83847.262



Istituto Internazionale di Ricerca
Via Morigi, 13
20123 Milano

Strumenti e Strategie di Marketing, Comunicazione e CRM per la Sanità

Milano, 24 settembre 2014

€ 799 + I.V.A. per partecipante

cod. P5744

SCONTO 100 euro
per iscrizioni pervenute e pagate entro il 5 settembre 2014

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

2° iscritto	3° iscritto	4° iscritto	<i>Per informazioni:</i> info@iir-italy.it 02.83847627
SCONTO	SCONTO	SCONTO	
10%	15%	20%	

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante.
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

I partecipanti degli eventi IIR potranno usufruire di tariffe agevolate viaggiando con

Contattaci al numero 02 83847.627 per ricevere il tuo voucher!

FORMAZIONE FINANZIATA

IIR in qualità di organismo di formazione in possesso della **Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008**, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti

Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione. Per informazioni: tel. 02.83847.624 - email: formazione-finanziata@iir-italy.it



Sistema di Gestione Certificato a fronte della norma UNI EN ISO 9001:2008 certificato n.1111

Tutte le iniziative possono essere erogate in modalità personalizzata direttamente presso l'azienda cliente. Per approfondimenti o per una iniziale valutazione delle necessità formative non esiti a contattare: Marco Venturi • Tel. 02.83847.273 • Cell. 349.5101728 email: trainingsolutions@iir-italy.it www.iir-italy.it/incompany



Non ha potuto partecipare a un evento? Richieda la documentazione a: doconline@iir-italy.it tel. 02.83847.624



TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R., nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l. unipersonale. Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via:
e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME _____ COGNOME _____

FUNZIONE _____

E-MAIL _____ CELL. _____

RAGIONE SOCIALE _____

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE _____

CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____

PARTITA I.V.A. _____

TEL _____ FAX _____

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: _____

TRAINING MANAGER _____

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE:

ATAHOTEL EXECUTIVE

Via Don Luigi Sturzo, 45, 20154 Milano (MM2 Porta Garibaldi) Tel: 02 62941
Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il **6° giorno lavorativo (compreso il sabato)** precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.



Scarica il Calendario Corsi