
RESPONSABILE
SCIENTIFICO
E RELATORE

DIEGO INGRASSIA

Master Trainer e Coach certificato MCC ICF
esperto in analisi emotivo comportamentale
CEO I&G Management - Milano

SEGRETERIA
ORGANIZZATIVA



via Pagliari, 4 - 26100 Cremona
tel 0372 23310 fax 0372 569605
info@overgroup.eu www.overgroup.eu

CREDITI ECM

Il corso ha ottenuto 8 crediti ECM
per la figura professionale del farmacista.

OBIETTIVO FORMATIVO

Aspetti relazionali: comunicazione interna,
esterna, con paziente e umanizzazione cure

CON IL CONTRIBUTO
INCONDIZIONATO DI



FIDELIZZARE IL PAZIENTE
CON LO STORYTELLING

Diabete si Cambia

11/12 Ottobre 2017

NAPOLI

ROYAL CONTINENTAL - Via Partenope, 38/44

FIDELIZZARE IL PAZIENTE CON LO STORYTELLING

Diabete si Cambia



Storie, racconti e narrazioni trasmettono potenti metafore in grado di favorire la comprensione e il ricordo di concetti e significati che, altrimenti veicolati, non raggiungerebbero la medesima efficacia comunicativa.

Le storie emozionano, coinvolgono, ci rappresentano e rafforzano le connessioni e la sintonia tra colui che racconta e coloro che ascoltano.

Raccontare storie è una competenza che si può acquisire e affinare affinché, attraverso la narrazione, si rafforzino la relazione e l'alleanza terapeutica.

Diventare un Farmacista Storyteller significa:

- comprendere le potenzialità e la forza dell'uso dello Storytelling
- fare in modo che il proprio messaggio faccia breccia e catturi l'attenzione del Cliente/Paziente
- influenzare il comportamento e favorire l'empowerment Cliente/Paziente

11 OTTOBRE 2017

14:00

Introduzione e presentazione corso

14:30

SESSIONE 1

- Che cos'è lo Storytelling?
- "Siamo tutti Storyteller": esercitazione per favorire la consapevolezza sulle proprie capacità
- Lo Storytelling nella storia
- I vantaggi dello Storytelling

16:30

Coffee Break

16:45

SESSIONE 2

- Le tecniche di Storytelling per accrescere la compliance del Cliente/Paziente
- Come favorire il ricordo attraverso lo Storytelling
- Metodologia dello Storytelling
- Esercitazione pratica applicativa

18:45

Fine Lavori

12 OTTOBRE 2017

09:00

SESSIONE 3

- Storytelling e Storylistening: come favorire l'ascolto e raccogliere i vissuti del Cliente/Paziente
- Il vantaggio da proporre: le tipologie di storie per convincere, coinvolgere e fidelizzare il Cliente/Paziente
- Esempi efficaci di Storytelling

11:15

Coffee Break

11:30

SESSIONE 4

- "Metiamoci alla prova": l'utilizzo dello Storytelling in farmacia
- Come scoprire le motivazioni e motivare il Cliente/Paziente con diabete attraverso lo storytelling
- Take home message
- Compilazione del questionario di valutazione finale

13:15

Chiusura lavori

FIDELIZZARE IL PAZIENTE CON LO STORYTELLING

Diabete si Cambia

11/12 Ottobre 2017

NAPOLI ROYAL CONTINENTAL - Via Partenope, 38/44

Da compilare e inviare entro il 4 OTTOBRE 2017 a:

Over srl Fax. 0372 569605 E-mail: info@overgroup.eu

NOME _____

COGNOME _____

ENTE DI APPARTENENZA _____

CITTÀ ENTE DI APPARTENENZA _____

TELEFONO _____

CELLULARE _____

PROFESSIONE _____

E-MAIL _____

COD.FISCALE _____

NON SARANNO ACCETTATE SCHEDE DI ISCRIZIONE PRIVE DEL CODICE FISCALE. I dati personali verranno trattati in base al D.LGS 196 - 2003.