



Educazione Continua in Medicina

Scheda Evento

Denominazione Provider PERFORMARE SRL

Titolo LE RADICI DEL CAMBIAMENTO

ID Evento 118-210934

Tipologia Evento RES

Data Inizio 13/04/2018

Data Fine 15/04/2018

Date Intermedie 14/04/2018

Durata 19:45

**Professioni /
Discipline**

Medico chirurgo	Medicina generale (medici di famiglia)
Psicologo	Psicologia
Tecnico sanitario di radiologia medica	Tecnico sanitario di radiologia medica
Terapista della neuro e psicomotricità dell'età evolutiva	Terapista della neuro e psicomotricità dell'età evolutiva

Numero partecipanti 20

Obiettivo Strategico Nazionale

Obiettivo Strategico Regionale

Costo 350.00

Crediti 28.5

Responsabili Scientifici

Nome	Cognome	Qualifica
MATTEO	PIGATO	LAUREA IN PSICOLOGIA

Docente/ Relatore/ Tutor

Nome	Cognome	Ruolo	Titolare/Sostituto
MATTEO	PIGATO	DOCENTE	titolare

ANGELA	ZANINI	DOCENTE	titolare
GIANCARLO	BAGGIO	DOCENTE	titolare
EMANUELA	COSTANTINI	DOCENTE	titolare
MARIA TERESA	SPEROTTO	DOCENTE	titolare
MONICA	FERRI	DOCENTE	titolare
DONATA	SPILLARE	DOCENTE	titolare

Verifica
Apprendimento Questionario (test)

Segreteria
Organizzativa

Nome	Cognome	Email	Telefono	Cellulare

Programma

Razionale Il corso nasce con lo scopo di offrire importanti e significative conoscenze supportate da ricerche e da dimostrazioni pratiche circa la possibilità concreta di migliorare la comunicazione interpersonale.
Questo Corso offre la possibilità di acquisire quelle "competenze relazionali trasversali" non solo utili ma indispensabili per tutte le professioni di "servizio".
Ha lo scopo di insegnare metodologie pratiche che permettano una comunicazione corretta con se stessi. Così facendo anche la relazione di aiuto sarà efficace per tutti gli esperti di quelle discipline nelle quali la relazione è parte fondamentale dell'obiettivo professionale.
Il soggetto, durante questo modulo, guidato da Docenti specializzati, raggiunge un livello di conoscenza teorica e pratica che gli permette di perseguire gli obiettivi educativi attraverso l'approfondimento degli argomenti del corso:

Risultati attesi Conoscere i propri bisogni di realizzazione
Sentire interiormente
Approfondire casi clinici
Imparare a comunicare ascoltando (1^ parte)
I Principi di Counselling e l'ascolto attivo
Riconoscere la forza degli archetipi
Esemplificare una seduta di Counselling (con particolare riferimento alla riformulazione di 1°, 2° e 3° livello)
Comprendere l'importanza dell'amore nella formazione della coppia
Imparare a comunicare (ascolto e riformulazione)
Ascoltare con attenzione
Comprendere l'utilità della coppia
Verifica dell'utilità e chiusura del corso con la consegna del materiale (in parte consegnato on-line)
Dare significato al bisogno d'amore necessario alla crescita e all'individuazione
Imparare a comunicare ascoltando (2^ parte)
Individuare i nostri archetipi
Conoscere la scala dei bisogni di Maslow
Riconoscere il proprio sentire: la relazione inizia da me
Comprendere l'utilità della coppia (il patto dichiarato e il patto segreto)

Programma del 13/04/2018

Data di stampa: 25/05/2025

Provincia Sede VICENZA

Comune Sede MONTECCHIO MAGGIORE

Indirizzo Sede VIALE TRIESTE, 89

Luogo Sede HOTEL CASTELLI PALACE

Dettaglio Attività

Ora Inizio	Ora Fine	Argomento	Docente/Tutor	Risultato Atteso	Obiettivi Formativi	Metodologia Didattica
14:15	14:30	REGISTRAZIONE PARTECIPANTI				
14:30	15:00	Imparare a sentire	PIGATO	Riconoscere il proprio sentire: la relazione inizia da me	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione (metodologia frontale)
15:00	16:00	Dai bisogni fisiologici ai bisogni di autorealizzazione	BAGGIO	Conoscere la scala dei bisogni di Maslow	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione (metodologia frontale)
16:00	17:00	Questionario: "Autovalutazione dei propri bisogni"	BAGGIO	Conoscere i propri bisogni di realizzazione	Acquisire abilità nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie	Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie (metodologia interattiva)
17:00	17:30	PAUSA				
17:30	18:00	Il bisogno d'amore e l'amore egoistico	SPILLARE	Comprendere l'importanza dell'amore nella formazione della coppia	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione (metodologia frontale)
18:00	18:45	Comprendere l'utilità della coppia	SPILLARE	Comprendere l'utilità della coppia	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Presentazione e discussione di problemi o di casi didattici in grande gruppo (metodologia interattiva)
18:45	19:30	Esercitazione 1 "Il viaggio d'amore per imparare a crescere"	SPILLARE	Dare significato al bisogno d'amore necessario alla crescita e all'individuazione	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)

Provincia Sede VICENZA

Comune Sede MONTECCHIO MAGGIORE

Indirizzo Sede VIALE TRIESTE, 89

Luogo Sede HOTEL CASTELLI PALACE

Dettaglio Attività

Ora Inizio	Ora Fine	Argomento	Docente/Tutor	Risultato Atteso	Obiettivi Formativi	Metodologia Didattica
08:45	09:00	REGISTRAZIONE PARTECIPANTI				
09:00	10:00	Esercitazione 2 "Sento dunque sono"	PIGATO	Sentire interiormente	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
10:00	11:00	Film: "prima sento, poi mi identifico"	PIGATO	Ascoltare con attenzione	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
11:00	11:30	PAUSA				
11:30	12:00	I modelli originali della nostra vita	COSTANTINI	Riconoscere la forza degli archetipi	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione (metodologia frontale)
12:00	12:30	Esercitazione 3: "La forza degli primi tre archetipi"	COSTANTINI	Individuare i nostri archetipi	Acquisire abilità nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie	Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie (metodologia interattiva)
12:30	13:30	Esercitazione 4 "L'influenza degli archetipi su di me" (lavoro in gruppo)	COSTANTINI	Riconoscere la forza degli archetipi	Acquisire competenze per l'analisi e la risoluzione di problemi	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
13:30	15:00	PAUSA				

15:00	16:00	Film: "L'illusione e la delusione di coppia"	SPILLARE	Comprendere l'utilità della coppia (il patto dichiarato e il patto segreto)	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
16:00	17:00	Esercitazione 5 "Il viaggio d'amore per imparare a crescere"	SPILLARE	Dare significato al bisogno d'amore necessario alla crescita e all'individuazione	Acquisire competenze per l'analisi e la risoluzione di problemi	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
17:00	17:30	PAUSA				
17:30	18:30	Esercitazione 6: "La forza dei secondi tre archetipi"	COSTANTINI	Individuare i nostri archetipi	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)
18:30	19:30	Esercitazione 7 "L'influenza degli archetipi su di me" (lavoro in gruppo)	COSTANTINI	Riconoscere la forza degli archetipi	Acquisire abilità comunicative e relazionali	Lavoro a piccoli gruppi e/o individuale con presentazione delle conclusioni (metodologia interattiva)

Programma del 15/04/2018

Provincia Sede VICENZA

Comune Sede MONTECCHIO MAGGIORE

Indirizzo Sede VIALE TRIESTE, 89

Luogo Sede HOTEL CASTELLI PALACE

Dettaglio Attività

Ora Inizio	Ora Fine	Argomento	Docente/Tutor	Risultato Atteso	Obiettivi Formativi	Metodologia Didattica
08:45	09:00	REGISTRAZIONE PARTECIPANTI				
09:00	09:45	Il significato di "ascolto attivo"	FERRI ZANINI BAGGIO PIGATO SPEROTTO	I Principi di Counselling e l'ascolto attivo	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Tavola rotonda con discussione tra esperti (metodologia

Data di stampa: 25/05/2025

						frontale)
09:45	11:00	Esercitazione 8 - Comunicazione a tre (1^ parte)	ZANINI BAGGIO PIGATO SPILLARE SPEROTTO	Imparare a comunicare ascoltando (1^ parte)	Acquisire abilità nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie	Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie (metodologia interattiva)
11:00	11:30	PAUSA				
11:30	13:15	Esercitazione 9- Comunicazione a tre (2^ parte)	ZANINI BAGGIO PIGATO SPILLARE SPEROTTO	Imparare a comunicare ascoltando (2^ parte)	Acquisire abilità nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie	Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie (metodologia interattiva)
13:15	14:30	PAUSA				
14:30	15:30	Presentazione di casi clinici	FERRI ZANINI BAGGIO PIGATO SPEROTTO	Approfondire casi clinici	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione (metodologia frontale)
15:30	16:30	Esercitazione 10: Seduta di Counselling	FERRI	Esemplificare una seduta di Counselling (con particolare riferimento alla riformulazione di 1°, 2° e 3° livello)	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Dimostrazione senza esecuzione diretta da parte dei Partecipanti (metodologia frontale)
16:30	17:00	PAUSA				
17:00	18:00	Esercitazione 11 - Comunicazione a tre (3^ parte)	FERRI ZANINI BAGGIO PIGATO SPEROTTO	Imparare a comunicare (ascolto e riformulazione)	Acquisire abilità nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie	Esecuzione diretta da parte di tutti i partecipanti di attività pratiche nell'uso di strumenti, di tecniche e di metodologie (metodologia interattiva)
18:00	18:30	Verifica dell'utilità e chiusura del corso con la consegna del materiale (in parte consegnato on-line)	BAGGIO PIGATO	Verifica dell'utilità e chiusura del corso con la consegna del materiale (in parte consegnato on-line)	Acquisire conoscenze teoriche e/o pratiche	Lezione Frontale/Relazione con dibattito (metodologia frontale)