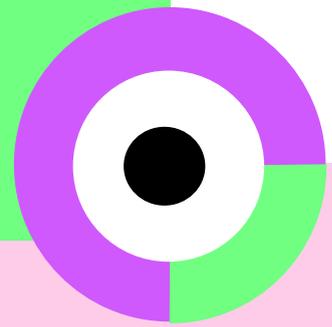


RELATIONAL INTELLIGENCE



GENERARE VALORE ATTRAVERSO LE RELAZIONI

Per proporre idee e soluzioni terapeutiche innovative che hanno la potenzialità di «cambiare le regole del gioco», è indispensabile saper curare le relazioni con una pluralità di interlocutori e a diversi livelli dell'organizzazione degli Stakeholder scientifici e dei centri in cui operano.

Ciò richiede lo sviluppo e l'abilitazione di una nuova capacità di intelligence, utile per conoscere lo Stakeholder scientifico come sistema articolato di relazioni e di decisori.

Oltre a essere abili nel riconoscere i bisogni, valutare le opzioni, gestire le obiezioni e raccogliere gli insight è importante costruire una relazione generativa e progettuale con lo Stakeholder scientifico, ponendo le basi per una partnership duratura e condividendo la responsabilità nel problem solving.

Elementi di Relational Intelligence

- Modello di interazione F2F – face to face, allineato agli standard di settore
- Tecniche e strumenti
- Metodo di apprendimento attivo

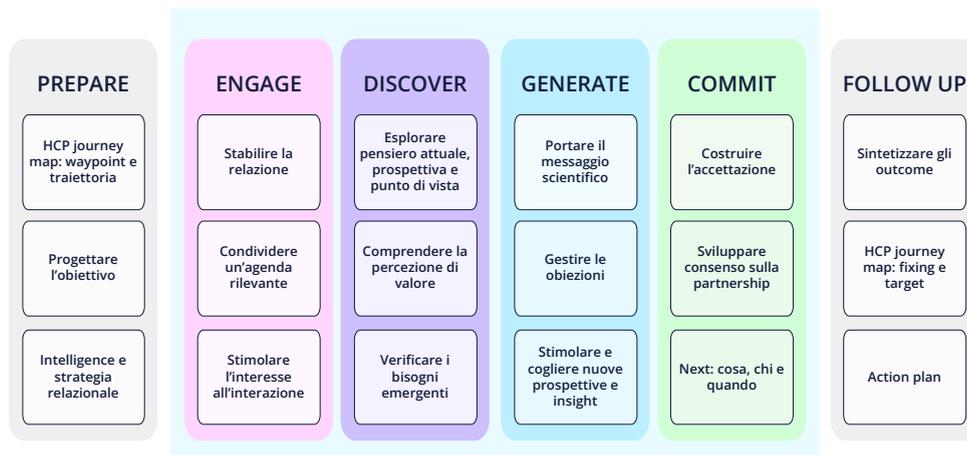
Obiettivi

Ideare e adottare le strategie e tattiche relazionali più opportune e costruire la flessibilità di interpretazione e risposta al modello di valore percepito dagli Stakeholder:

- Comprendere l'orientamento di Stakeholder scientifici e interpretarne il valore percepito
- Portare stimoli, insight e nuove opportunità, imparando a guardare al potenziale d'innovazione e cambiamento di Stakeholder scientifici
- Integrare persone e processi complessi all'interno del sistema organizzativo e focalizzarle sulle soluzioni terapeutiche ad alto impatto e valore.

RELATIONAL INTELLIGENCE

Processo di interazione F2F © di Galaxy M63:



Programma

- Generazione di valore
- Principio di apprendimento 10/20/70
- Relational Intelligence
- Modello di interazione F2F
- HCP journey map
- Outcome thinking
- Strategia relazionale
- Sguardo abile
- Iceberg della personalità
- Social Style™
- Apertura
- Domande hi-gain
- Silenzio funzionale
- Proposizione di valore
- Dichiarazione di competenza
- Iceberg negoziale
- Gestire le obiezioni
- Insight
- Sviluppo generativo
- Le W dell'accettazione
- Action Plan
- Follow up

Il programma prevede la sperimentazione pratica dei metodi e degli strumenti di Relational Intelligence attraverso role-play, simulazioni e action learning.

Durata: 4 giorni, edizione In-Class

Partecipanti: fino a 10 partecipanti, per singola edizione In-Class

Per informazioni e preventivazione:

Elena Bezze
Senior Consultant Galaxy M63 srl
elena.bezze@galaxym63.com
M. +39 328 6747719

Galaxy M63 srl è una boutique della consulenza direzionale specializzata nel miglioramento organizzativo e nello sviluppo di nuove capacità professionali e metodi di lavoro (www.galaxym63.com; www.galaxym63.com/expertise/medical-affairs).

GALAXYM63
INNOVATION BY PEOPLE

Galaxy M63 srl
Via Moriggia, 3
20900 Monza (MB)
PI e CF 06682010969
Capitale sociale i.v. € 25.000
REA MB-1863599
t. +39 039 9634150
galaxym63@registerpec.it
www.galaxym63.com