

Workshop Train the Trainer

Comunicare per coinvolgere: dalla competenza scientifica alla divulgazione che genera apprendimento e cambiamento



Destinatari: Medici formatori

Obiettivo della giornata

Rafforzare le competenze comunicative dei medici formatori affinché possano trasformare contenuti scientifici di elevato valore in esperienze formative coinvolgenti, memorabili e capaci di stimolare curiosità, partecipazione e cambiamento dei comportamenti.

Cornice metodologica

L'intera giornata alternerà brevi contributi teorici, esercitazioni, simulazioni, riflessioni individuali e lavori di gruppo, seguendo il principio del **learning by doing**.

L'obiettivo non è semplicemente imparare nuove tecniche di comunicazione, ma sviluppare un nuovo modo di progettare e condurre la formazione scientifica: meno centrata sul docente e più orientata all'esperienza del discente.

Il medico formatore verrà accompagnato a evolvere da esperto di contenuti a divulgatore capace di suscitare curiosità, mantenere alta l'attenzione, favorire la partecipazione e facilitare il trasferimento delle conoscenze nella pratica professionale quotidiana.

Agenda della giornata Train the Trainer

Comunicare la scienza: coinvolgere, ispirare, attivare

09.00 – 09.25

Apertura dei lavori

Benvenuto e introduzione

Dr. Walter Marrocco

Responsabile Scientifico FIMMG

Obiettivi

- Contestualizzare il percorso.
- Perché oggi non basta trasferire conoscenze.
- Il ruolo del medico formatore come divulgatore autorevole e facilitatore dell'apprendimento.

09.25 – 11.25 **Modulo 1**

La consapevolezza del comunicare

Tra intelligenza emotiva, relazione e impatto

Obiettivi

Comprendere come la qualità della comunicazione influenzi attenzione, apprendimento e motivazione.

Contenuti

- Il cervello apprende ciò che lo coinvolge.
- Le dimensioni della comunicazione efficace.
- Intelligenza emotiva nella formazione. (gestione dell'aula, attenzione dei partecipanti e coinvolgimento)
- Ascolto attivo e lettura dell'aula. (impatto del Ritmo della voce)
- Autorevolezza senza autoreferenzialità. (contatto visivo e coinvolgimento)
- Le emozioni come leva dell'apprendimento. (differenza tra affermazioni e domande)
- Errori frequenti della comunicazione scientifica. (concentrarsi sulle slide piene di informazioni e non sull'aula)

Attività

- Autovalutazione dello stile comunicativo.
- Discussioni guidate.
- Mini esercitazioni.

11.25 – 11.35 Coffee Break

11.35 – 13.00 Modulo 2

Tecniche di comunicazione e gamification

Obiettivi

Sperimentare modalità concrete per aumentare partecipazione e attenzione. **“Engagement non significa Entertainment”**

Contenuti

- Storytelling scientifico. (costruire un percorso comunicazionale che sia in linea con l’obiettivo della formazione)
- Domande che attivano il pubblico.
- Tecniche di coinvolgimento.
- Micro-esercizi.
- Elementi di gamification applicati alla formazione ECM.
- Utilizzo di casi clinici, sfide e quiz.

Attività

- Prove pratiche.
- Simulazioni.
- Feedback immediato.

13.00 – 14.00 Pausa pranzo

14.00 – 15.20 Modulo 3

Dal coinvolgimento al cambiamento

Lavoro in sottogruppi e feedback

Obiettivi

Progettare interventi che producano apprendimento e desiderio di mettere in pratica quanto appreso.

Contenuti

- **Come verificare l'impatto della formazione.**
- Dall'engagement al cambiamento comportamentale.
- Come favorire il trasferimento nella pratica clinica.
- Le domande che generano riflessione.
- Costruire un finale che lasci il segno.

Attività

- Lavoro in sottogruppi.
- Restituzione.
- Debriefing facilitato.

15.20 – 15.30 Coffee Break

15.30 – 16.10 Laboratorio individuale

Riprogetta il tuo intervento di ottobre

Ogni partecipante rielabora il proprio intervento formativo applicando gli strumenti acquisiti.

Focus

- Apertura.
- Coinvolgimento.
- Sequenza narrativa.
- Attività.
- Chiusura memorabile.
- Call to action.

16.10 – 16.50 Condivisione e debrief

Presentazione di alcuni elaborati.

Discussione guidata sulle metodologie utilizzate.

Feedback del gruppo e del facilitatore.

Raccolta degli apprendimenti chiave.

16.50 – 17.10 Piano d'azione personale

I miei talenti, i miei punti di forza, le mie abitudini di crescita

Ogni partecipante costruisce il proprio piano di sviluppo.

Domande guida

- Cosa continuerò a fare?
- Cosa cambierò?
- Quale tecnica utilizzerò già dal prossimo corso?
- Quale competenza desidero allenare nei prossimi mesi?

17.10 – 17.30 Chiusura della giornata

- Sintesi finale.
- Condivisione degli insight principali.

- Impegno personale ("la prima azione che metterò in pratica").
- Feedback conclusivo.
- Saluti.