



**SMART  
LEARNING**

Formazione digitale  
per professionisti  
della salute

# INVESTIAMO NEL FUTURO DELLA FORMAZIONE SANITARIA

## SPONSORSHIP OPPORTUNITY

### Perché scegliere Smart Learning per la formazione accreditata della classe medica?

Leader da oltre 20 anni nello sviluppo di corsi di formazione altamente qualificati, siamo provider ECM accreditati in continua crescita ed evoluzione.

Vantiamo una rete multidisciplinare di K.O.L. e società scientifiche che collaborano con noi per la realizzazione di eventi di formativi dall'elevato profilo scientifico senza tralasciare il nostro orientamento digitale.

## ECCELLENZA, INNOVAZIONE, SCIENZA



CI OCCUPIAMO DI  
FORMAZIONE  
MEDICO-SCIENTIFICA  
DA OLTRE 20 ANNI



ABBIAMO UN  
NETWORK DI OLTRE  
250 MILA  
PROFESSIONISTI



GARANTIAMO UNA  
FORMAZIONE  
D'ECCELLENZA E  
PRATICA CON  
FORMAT INNOVATIVI



QUALITÀ  
RICONOSCIUTA



## PERCHÉ SPONSORIZZARE IL CORSO 'DECISIONE CLINICA NELL'ERA DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE'

L'intelligenza artificiale è diventata il tema più dibattuto nella medicina contemporanea. I medici lo cercano, i pazienti lo portano in studio, le linee guida iniziano a menzionarlo. Chi forma oggi il clinico su questo tema posiziona il proprio brand al centro di una conversazione professionale destinata a durare anni.

<b>500</b>	<b>6</b>	<b>7 mesi</b>	<b>4 mesi</b>
<b>Professionisti sanitari</b>	<b>Crediti ECM in 2 moduli</b>	<b>Visibilità Mod. 1 giu-dic 2026</b>	<b>Visibilità Mod. 2 set-dic 2026</b>

### Per il tuo brand

Associare il nome aziendale alla formazione sull'AI clinica significa:

- Posizionamento da thought leader in un'area ad alto valore strategico
- Contatto qualificato e prolungato con il target HCP (7 mesi di visibilità)
- Perceived alignment tra innovazione tecnologica del brand e innovazione clinica
- Reportistica completa su engagement e completion rate
- Visibilità nei materiali di comunicazione pre- e post-corso

### Per il medico

Il corso risponde a bisogni reali e urgenti:

- Colmare il gap di AI literacy nella pratica clinica quotidiana
- Gestire il paziente "googled" che arriva con output da chatbot
- Ridurre il carico cognitivo con strumenti di supporto decisionale
- Navigare le responsabilità medico-legali nell'uso di algoritmi
- Aggiornarsi in modo flessibile (FAD asincrona, fruibile quando vuole)



## CONTESTO: IL MEDICO ITALIANO DI FRONTE ALL'AI

L'adozione dell'AI in medicina non è più un tema futuribile: è già nella stanza di consultazione. Eppure, la formazione strutturata su come integrare questi strumenti in modo sicuro, etico e clinicamente efficace è ancora quasi assente.

### I gap formativi che questo corso colma

- Mancanza di framework pratico per valutare e usare strumenti AI nel ragionamento clinico
- Assenza di competenze per gestire il paziente informato da AI (chatbot, app diagnostiche, wearable)
- Incertezza medico-legale sull'uso di algoritmi predittivi e di supporto decisionale
- Difficoltà nel comunicare in modo trasparente l'uso di AI nella relazione terapeutica
- Rischio di over-reliance o under-trust verso i sistemi di AI clinica
- Nessuna preparazione alla compliance con l'EU AI Act in ambito sanitario (applicabile dal 2026)

## PROGRAMMA SCIENTIFICO PRELIMINARE

### MODULO 1 - INTELLIGENZA ARTIFICIALE E CLINICAL REASONING: APPLICAZIONI PRATICHE

*L'AI entra nei processi decisionali come supporto alla diagnosi, alla stratificazione del rischio e alla scelta terapeutica. Questo modulo fornisce al clinico un framework pratico, non solo teorico, per integrare questi strumenti nel ragionamento quotidiano mantenendo responsabilità professionale e qualità della cura.*

#### Lezione 1 — IA come supporto alla complessità clinica [60 min]

- Perché la medicina è diventata più complessa: dati, aspettative, cronicità
- Sovraccarico informativo e cognitive load del clinico — come l'AI può alleggerirlo
- IA come "amplificatore di pattern": diagnosi, prevenzione, appropriatezza
- Esempi concreti già disponibili in Italia: DSS in oncologia, diabetologia, cardiologia
- Panoramica degli strumenti AI clinici accessibili al medico italiano oggi



## **Lezione 2 — IA e potenziamento del ragionamento clinico** [60 min]

- L'AI come "secondo punto di vista" strutturato — ridurre omissioni e bias cognitivi
- Supporto nella stratificazione del rischio con modelli predittivi validati
- Come l'IA migliora la medicina personalizzata: dal dato al trattamento
- Limiti dell'AI: quando NON fidarsi di un algoritmo e perché
- AI e burnout: può davvero ridurre il carico amministrativo?

## **Lezione 3 — Integrazione consapevole: il modello "clinico al centro"** [60 min]

- Human-in-the-loop: il medico è e resta il decisore finale
- Contestualizzazione nel paziente individuale vs. raccomandazione algoritmica
- Profili di responsabilità medico-legale nell'uso di AI diagnostica
- EU AI Act 2026: cosa cambia per i dispositivi AI in ambito sanitario
- Documentazione e tracciabilità come tutela professionale e legale
- AI literacy clinica: una competenza trasversale da sviluppare

## **Lezione 4 — Casi clinici: quando l'IA migliora la decisione** [60 min]

- CASO 1: Identificazione precoce di rischio cardiovascolare in paziente "stabile" — MMG
- CASO 2: Supporto alla scelta terapeutica in paziente polipatologico — internista
- CASO 3: Riduzione inappropriatezza prescrittiva con AI — specialista ambulatoriale
- CASO 4: Il paziente arriva con diagnosi da chatbot — come gestirlo
- Riflessione guidata: "Cosa avrei fatto senza l'AI? Cosa ho fatto di diverso?"



## **MODULO 2 - EMPATIA ARTIFICIALE: LA NUOVA SFIDA NELLA COMUNICAZIONE MEDICO-PAZIENTE**

*L'AI sta entrando nella relazione terapeutica, volente o nolente. I pazienti arrivano informati — e talvolta disinformati — da chatbot, app e algoritmi. Questo modulo dota il medico degli strumenti comunicativi per trasformare il rumore digitale in opportunità di alleanza terapeutica.*

### **Lezione 1 — Il paziente nell'era dell'IA [60 min]**

- Come cambiano aspettative, comportamento informativo e autonomia del paziente
- Il fenomeno del "secondo parere digitale": ChatGPT, app diagnostiche, Dr. Google 2.0
- Nuove dinamiche di fiducia: quando il paziente si fida più dell'algoritmo che del medico
- Profilo del paziente digitale: anziano vs. young caregiver vs. health-anxious
- Disinformazione AI-generata: casi reali e impatto sulla relazione di cura
- Opportunità: il paziente informato può essere un alleato terapeutico più efficace

### **Lezione 2 — Rafforzare l'alleanza terapeutica in un ecosistema digitale [60 min]**

- Gestire informazioni generate da chatbot: validare, correggere, integrare (non sminuire)
- Trasformare l'errore informativo in momento educativo — script comunicativi pratici
- Come comunicare in modo trasparente quando si usa l'AI nel processo clinico
- Shared decision making potenziato dall'AI: strumenti e linguaggio
- Comunicare incertezza algoritmica senza minare la fiducia del paziente
- Mantenere centralità e leadership professionale nell'ecosistema digitale



## OFFERTA ECONOMICA

<b>Sponsorizzazione esclusiva</b>	
Modulo 1 — 4 crediti ECM — fino a 500 utenti — 7 mesi	€ _____
<b>Sponsorizzazione esclusiva</b>	
Modulo 2 — 2 crediti ECM — fino a 500 utenti — 4 mesi	€ _____
<b>PACCHETTO COMPLETO — Moduli 1 + 2</b>	
6 crediti ECM — doppia visibilità — prezzo preferenziale	€ _____

## COSA INCLUDE LA SPONSORIZZAZIONE

DELIVERABLE	DETTAGLIO
<b>Logo sponsor</b>	Ultima slide del corso + materiali di comunicazione (newsletter, email di lancio, sezione piattaforma)
<b>Visibilità pre-corso</b>	Menzione nelle comunicazioni di lancio ai medici iscritti alla piattaforma Smart Learning
<b>Report di engagement</b>	Dashboard con dati aggregati: n. iscritti, % completion, risultati quiz di apprendimento, profilo professionale dei partecipanti
<b>Archivio contenuti</b>	Accesso ai materiali del corso al termine dell'erogazione, per uso interno
<b>Advisory board</b>	Possibilità di nominare un osservatore (non scientifico) al board di progetto

*Tutti gli importi si intendono al netto di IVA. Eventuali oneri complementari sono specificati nell'annex amministrativo.*

*Condizioni: fatturazione 100% alla firma — pagamento a 60 giorni. Offerta valida fino al 30 aprile 2026.*



## ACCETTAZIONE

La sottoscritta società: *(lo sponsor dovrà compilare la tabella sottostante)*

Ragione Sociale			
C.F.	P. IVA	TEL.	FAX
E-Mail		Sito Web	
Sede Legale (Indirizzo, CAP, Città)			
Sede Amministrativa (Indirizzo, CAP, Città)			
Sede Operativa (Indirizzo, CAP, Città)			
Persona Referente		Legale Rapp.te	
Consulente Aziendale			

Dati Bancari
Banca d'appoggio
IBAN
Referente Contabilità

*\*specificare indirizzo di fatturazione se diverso da quanto sopra indicato*

.....  
.....

*Il sottoscritto Sponsor dichiara:*

- 1. Di accettare i costi riportati nell'offerta economica di cui sopra e di pagare gli importi fatturati relativi a questa offerta nei tempi in essa stabiliti.*
- 2. Di essere conscio che firmando questa offerta d'ordine è stato concluso un Contratto reciproco con SPRIM Italia Srl e, in caso le azioni indicate non potranno essere svolte causa non collaborazione/ritardo del Cliente, dovranno comunque essere saldate.*

Lo sponsor: .....

Nome: .....

Posizione: .....

Data: .....

Firma:.....

**LEGALE RAPPRESENTANTE SPRIM**

**Emmanuel Pauze**

Data: .....

Firma:.....