

# Domande utili per pianificare una visita

**Obiettivo** della visita

**Bisogni** specifici del clinico

**Punti di svolta** per raggiungere gli obiettivi

Ipotesi di **profilo di paziente** da discutere

Selezione dei **mezzi comunicazionali o materiali/informazioni** da proporre

Selezione e **personalizzazione** dei materiali

**Tempi** dell'interazione

Pensa a frasi ed espressioni emotive e vicine al **linguaggio** del clinico da usare (es. Pazienti, Parenti, Empatia del reumatologo, Valori del reumatologo, Interesse personale)

**Domande** specifiche per intercettare interessi e curiosità del clinico oppure per fare emergere gli insights e indurre un nuovo modo di pensare

**Domande** ad alto impatto ed emozionali per contestualizzare la patologia in riferimento al paziente

**Domande** ad alto impatto per far emergere una certa tipologia di paziente

Ipotesi di eventuali **obiezioni** e risposte

PARTNERSHIP: Ipotesi di frase/i di chiusura con impegno