

2026 - COME INTERCETTARE E SODDISFARE I BISOGNI DEI PAZIENTI ATTRAVERSO

L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

Accreditamento Corso FAD

Periodo: dal 7/1/2025 al 31/12/2025

Obbiettivo scelto n° 11

Motivazione scelta obbiettivo: Obiettivo formativo del corso è fornire all'odontoiatra competenze nell'organizzazione dello studio e la gestione delle risorse umane che compongono il team nell'ambito del marketing, della finanza & controllo e ultimo ma non meno importante della comunicazione e prevenzione dei conflitti interni ed esterni. Creando maggior consapevolezza nei professionisti dello studio odontoiatrico circa la necessità di affiancare a una pratica clinica di eccellenza anche l'organizzazione della propria professione nello studio in cui operano e una maggiore conoscenza anche della propria attività imprenditoriale, i discenti potranno dedicarsi con maggiore serenità alla propria missione clinica, comprendendo, tra l'altro, se la scelta delle risorse umane è adatta, se l'investimento in beni strumentari complessi, con leasing pluriennali, avrà un ragionevole ritorno, se è stato compilato un listino prezzi che rispetti tutte le voci di costo della produzione, se è stata effettuata un'analisi dei preventivi adeguata. Potranno imparare come intercettare i bisogni dei pazienti e creare un proprio di target di riferimento, in base alle competenze dello studio, controllare le performance e la customing satisfaction. I corsisti potranno comprendere come governare il cambiamento ed essere in grado di adeguare la propria organizzazione. Tutto per un unico fine: soddisfare i bisogni dei pazienti attuali e futuri. Il presente corso, suddiviso in 5 macro aree (marketing e analisi, organizzazione, leadership, gestione dei conflitti & comunicazione, finanza & controllo), vuole illustrare i tanti aspetti che compongono l'organizzazione dello Studio odontoiatrico, per creare nel partecipante la consapevolezza della necessità di affiancare a una pratica clinica di eccellenza anche l'organizzazione della propria impresa con strumenti moderni.

Professioni Odontoiatra e Medico chirurgo Maxillo Facciale Igienista Dentale, Infermiere

Segreteria Organizzativa: MV Congressi SPA

Provider MV Congressi SPA n° 288

Ore previste 21 di video piu' testi e foto

CREDITI 50

Domande fornite 150

Nessun tutor, nessuno sponsor

Partner organizzativo TUEOR SERVIZI

Partecipanti previsti 500

Responsabile scientifico: Franco Cellino

Autori: Franco Cellino, Patrizia Gatto, Patrizia Cascarano

Costo di partecipazione €. 150.00 Iva Inclusa

Razionale: Creando maggior consapevolezza nei professionisti dello studio odontoiatrico circa la necessità di affiancare a una pratica clinica di eccellenza anche l'organizzazione della propria professione nello studio in cui operano e una maggiore conoscenza anche della propria attività imprenditoriale, i discenti potranno dedicarsi con maggiore serenità alla propria missione clinica, comprendendo, tra l'altro, se la scelta delle risorse umane è adatta, se l'investimento in beni strumentari complessi, con leasing pluriennali, avrà un ragionevole ritorno, se è stato compilato un listino prezzi che rispetti tutte le voci di costo della produzione, se è stata effettuata un'analisi dei preventivi adeguata. Potranno imparare come intercettare i bisogni dei pazienti e creare un proprio di target di riferimento, in base alle competenze dello studio, controllare le performance e la customing satisfaction. I corsisti potranno comprendere come governare il cambiamento ed essere in grado di adeguare la propria organizzazione. Tutto per un unico fine: soddisfare i bisogni dei pazienti attuali e futuri. Il presente corso, suddiviso in 5 macro aree (marketing e analisi, organizzazione, leadership, gestione dei conflitti & comunicazione, finanza & controllo), vuole illustrare i tanti aspetti che compongono l'organizzazione dello Studio odontoiatrico, per creare nel partecipante la consapevolezza della necessità di affiancare a una pratica clinica di eccellenza anche l'organizzazione della propria impresa con strumenti moderni.

Autori

Franco Cellino (Responsabile scientifico – CF CLLFNC67D26L219B)

Patrizia Gatto (CF GTTPRZ59T55L219G)

Patrizia Cascarano (CF CSCPRZ65R66L219H)

Programma

Prefazione

Introduzione

Modulo 1 – Marketing e analisi (Patrizia Gatto)

- Il marketing odontoiatrico: tra confusione e chiarimenti
- Orientamenti del mercato sanitario e sinergie necessarie
- La qualità percepita: il metodo in un case history
- Customer satisfaction: un case history
- La conoscenza è potere. Identificare il target
- Studio dell'accettazione dei preventivi per l'orientamento al marketing
- Come incrementare la fidelizzazione e le performance ottimizzando la potenzialità del portfolio pazienti. Tecniche di intramarketing e il recupero dei «pazienti in sonno»
- VIDEO – Come recuperare i pazienti in sonno
- I social media: potenzialità e limiti nel settore sanitario
- VIDEO – 1° Case report: come utilizzare nuove tecniche cliniche
- VIDEO – 2° Case report: come introdurre nuove tecniche cliniche

Modulo 2 – Organizzazione (Patrizia Gatto)

- Lo studio odontoiatrico è un'azienda
- I produttori dello studio
- Gli operatori dello studio odontoiatrico
- La segreteria funzione centrale dello studio
- La segreteria dello studio: problemi, difficoltà, soluzioni
- Il piano di trattamento
- VIDEO – Le potenzialità dell'agenda: dall'utilizzo efficiente al recupero dei “pazienti in sonno”
- VIDEO – Presentazione del preventivo: tecniche, gestione del credito e analisi delle performance
- Il passaggio generazionale: una potenzialità di sviluppo e cambiamento

Modulo 3 – Leadership (Patrizia Gatto)

- Equipaggio e team odontoiatrico
- La leadership ai nostri giorni: quanto vale e come si impara tra intelligenza emotiva e competenze

Modulo 4 – Prevenzione e gestione dei conflitti con tecniche di comunicazione (Patrizia Cascarano)

- VIDEO – Come riconoscere una persona in ansia e come gestirla
- VIDEO – Il conflitto, le sue fasi e le strategie di gestione
- VIDEO – Esercizi di mindfulness per la gestione dello stress
- VIDEO – La pragmatica della comunicazione umana e la comunicazione non violenta

- VIDEO – I condizionamenti

Modulo 5 – Finanza e controllo (Franco Cellino)

- Il Controllo di Gestione nell'azienda odontoiatrica
- VIDEO – Analisi del listino: la redditività delle prestazioni
- Il budget dello studio odontoiatrico
- L'analisi degli investimenti in uno studio odontoiatrico
- Produzione e analisi dei dati: momenti successivi al controllo di gestione
- VIDEO – Dalla pianificazione strategica al business plan
- Il business model dello studio odontoiatrico (BMDM): il modello sicuro per raggiungere obiettivi e vantaggi competitivi
- VIDEO – L'evoluzione dell'organizzazione e dei servizi ai pazienti. La testimonianza di un'esperienza di successo

COME INTERCETTARE E SODDISFARE I BISOGNI DEI PAZIENTI ATTRAVERSO L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

Nome Cognome	Professione	Disciplina	ente di appartenenza o libera professione	Descrizione Attivita' professionale / Formativa
Cascarano Patrizia	Psicologa	Psicologa	Libera professionista	Master in ipnosi regressiva con il Professor Brian Weiss Omega institute – New York
CELLINO FRANCO	Commercialista	Economia e Commercio	Tueor servizi	Tueor servizi
Patrizia Gatto	Mediatrice	Giurisprudenza	Libero professionista	<p>ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI Amministratore di società, 12/2004 - 03/2022 Tueor Servizi srl - Torino, TO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supervisione di tutte le funzioni aziendali garantendo il raggiungimento degli obiettivi e il rigoroso rispetto degli standard qualitativi e quantitativi del gruppo. <p>Amministratore di società, 10/2002 - 11/2004 Bea Spa - Torino, TO</p>