

Generare Valore. Marketing e Management Odontoiatrico per mantenere in equilibrio l'ecosistema dello Studio Dentistico - 2026

I NUMERI > Armida Parigi

- Perché sono importanti
- Quali sono i principali kpi da presidiare
- I sistemi di reporting
- Business case
- Azioni da implementare da domani

IL FATTORE UMANO > Barbara Boicelli

- Che cosa è il management
- La vera sfida: da gruppo a team
- I 7 fattori chiave per una corretta gestione delle risorse umane
- Il cambiamento step by step

COME CONVINCERE > Armida Parigi

- Come nascono i processi decisionali
- I 3 fattori chiave:
- L'apprendimento
- IL percorso del paziente
- La vendita: il metodo A.C.A.D.E.M.Y

SEGRETERIA > Barbara Boicelli

- I 7 fondamentali per una comunicazione efficace
- I 3 cluster dei tuoi pazienti: il paziente nuovo, l'esistente, il richiamo
- Perché è importante lavorare con metodo alla telefonata
- La gestione del contatto freddo: qual'è l'approccio vincente
- Un tesoretto da preservare: i tuoi pazienti dormienti
- Quale action plan implementare per in modo efficace i dormienti e superare le resistenze

DALLA BUBBLE REALITY AL MARKETING PLAN > Riccardo Lucietti

Introduzione al marketing strategico

BRANDING E MARKETING OPERATIVO DELLO STUDIO DENTISTICO > Filippo Zorzan

- Analisi Tecnica: il punto di partenza
- Timeline del Marketing Odontoiatrico: Fase 1 e Fase 2 di una
- Fase 1
- Cos'è un Brand
- Costruzione della Brand Identity
- Visual: Logo, Identità Dinamica, Marker Somatico
- Website
- Passaporto Digitale
- Social Media Marketing: usare i social network per conoscere, farsi conoscere, interagire e convertire.

LEAD GENERATION > Riccardo Lucietti

- La Scala del Valore e il Funnel del marketing
- Fase 2 della timeline del marketing
- Pay Per Click: cos'è?
- Campagne di Web Advertisement
- Facebook: campagna form, jolly e AB-Test
- Google Ads
- Strumenti di conversione e analisi del dato
- Magnet e CTA

ODONTOIATRIA E MARKETING: LA LEGGE BOLDI > Filippo Zorzan

- Linee guida della CAO
- Interpretazioni
- Esempi pratici

LIBRO GENERARE VALORE

- 5 elementi che generano valore e mantengono in equilibrio l'ecosistema del tuo Studio Dentistico

**Generare Valore. Marketing e Management Odontoiatrico
per mantenere in equilibrio l'ecosistema dello Studio Dentistico - 2026**

Nome Cognome	Professione	Disciplina		
BOICELLI BARBARA	Scienze Biologiche	Biologia	Libera Professionista	Area Manager Training formazione in aula e coaching zoom relativi a gestione delle risorse umane per Ideandum
RICCARDO LUCIETTI	Consulente Marketing	Dentale	Presidente Ideandum	Startupper Marketing Odontoiatrico I Management Dentale
ARMIDA PARIGI	Consulente Marketing	Dentale	Partner and managing director of Ideandum academy	Area Manager Training per industrie del Dentale
FILIPPO ZORZAN	Comunicazione Marketing, Sociologia, Economia, Statistica	Dentale	Libero Professionista	Business Development Manager; Business Consulting per il settore dentale