

# Seminario: la gestione manageriale dello studio odontoiatrico

**Evento ECM – 3,5 crediti**  
**Provider n. 1435 Centro Corsi Edizioni Martina**



Data: **26/10/2016**

Luogo: **Bologna - SavHotel via Parri, 9**

Orario: **18.00-20.30**

## **Relatori:**

- Prof. Daniele Rimini - PDFOR Consulenza Direzionale
- Dott. Davide Agnolini - Trendata Marketing & Web
- Odontotecnico Andrea Taddia - Laboratorio Odontotecnico Longhi e Taddia

## **Moderatore:**

- Prof. Paolo Di Marco - PDFOR Consulenza Direzionale

Siamo certi che il tradizionale modello di gestione dello studio odontoiatrico sia ancora adatto nel contesto di riferimento attuale in forte cambiamento?

E' sempre più evidente come il ruolo dell'odontoiatra stia passando da quello di professionista a quello di professionista-imprenditore. Per essere competitivi e restare sul mercato non bastano più solo capacità professionali, intellettuali e cliniche ma è necessario sviluppare competenze manageriali.

Durante il seminario, verranno affrontate le seguenti tematiche.

**La gestione organizzativa ed il controllo dei costi per migliorare la redditività**  
**A cura di Daniele Rimini di PDFOR Consulenza Direzionale**

Lo studio odontoiatrico deve organizzare la sua struttura in maniera da rendere efficiente la gestione del paziente lungo l'intero ciclo di vita della relazione, definendo ruoli e

responsabilità delle risorse interne. Inoltre per monitorare la redditività dello studio diventa necessario configurare dei sistemi di controllo dei costi.

- La gestione dei processi all'interno dello studio
- La gestione efficiente dell'agenda per migliorare la qualità del servizio offerto
- La definizione dei ruoli e delle responsabilità
- La configurazione dei costi ed i sistemi di controllo
- Analisi e marginalità delle prestazioni

## **Strategie di branding e strumenti di marketing digitale per lo studio dentistico.**

### **A cura di Davide Agnolini e Piercarlo Milani di Trendata Marketing & Web**

Per ottenere determinati obiettivi è necessario pianificare le attività di comunicazione e utilizzare gli strumenti più idonei al raggiungimento del target di clientela desiderato, sviluppando un piano di comunicazione integrato e sfruttando il potenziale dei social network.

- Elementi di costruzione della strategia di branding
- Gli elementi fondamentali della brand identity nello studio odontoiatrico
- Analisi operativa degli strumenti digitali: "Come costruire in maniera idonea la propria vetrina online"
- Lead Generation applicata allo studio dentistico: come trovare e convertire nuovi clienti
- Il Visual marketing applicato alla gestione commerciale dello studio odontoiatrico

## **Studio odontoiatrico e laboratorio odontotecnico: l'importanza del rapporto per soddisfare il paziente**

### **A cura di Andrea Taddia del Laboratorio Odontotecnico Longhi e Taddia**

Il rapporto tra studio odontoiatrico e laboratorio odontotecnico è di fondamentale importanza per soddisfare le esigenze dei pazienti e fidelizzarli nel tempo. Personalizzazione delle lavorazioni, uso di tecnologia all'avanguardia, cura del cliente sono aspetti imprescindibili per un laboratorio di qualità.

- L'evoluzione del laboratorio odontotecnico: qualità, professionalità e imprenditorialità
- Il nuovo modello di laboratorio per rispondere ai bisogni del paziente
- Il laboratorio come partner, non come semplice fornitore
- La gestione strategica dei costi di laboratorio e la pianificazione degli acquisti

## **INFO UTILI**

- **La partecipazione è riservata ad un numero limitato di persone**, pertanto è richiesta gentile conferma.
- **L'adesione dovrà avvenire entro il 20 ottobre 2016**, tramite mail all'indirizzo [marketing@pdfor.it](mailto:marketing@pdfor.it) o telefonando allo 051/0953317.
- Per avere maggiori informazioni sul seminario telefonare allo 051/0953317.