

Iscrizione e quota di partecipazione:

Per iscriversi on line e conoscere le modalità di pagamento consultare il sito delle Edizioni Martina: www.edizionimartina.com o telefonare in sede allo **051 6241343**

- Odontoiatra € 119,00 + I.V.A. Assistente € 89,00 + I.V.A.
 Igienista dentale € 119,00 + I.V.A. Odontoiatra con Segretaria o Assistente € 159,00 + I.V.A.
 Segretaria € 89,00 + I.V.A. Igienista con Segretaria o Assistente € 159,00 + I.V.A.

Il corso è a numero chiuso per un massimo di 50 partecipanti.

COMPILARE E INVIARE VIA MAIL A: centrocorsi@edizionimartina.com

• **SCHEDA DI ADESIONE** •

CON ASSEGNO ALLEGATO COMPILARE ED INVIARE IN BUSTA CHIUSA A:

EDIZIONI MARTINA S.R.L.

Via delle Belle Arti 17/E - 40126 BOLOGNA
Tel. 051.6241343 - WhatsApp 338.8677050

Desidero iscrivermi ai Webinar:

Ragione sociale.....Cognome.....Nome.....Prov.....

Via.....Cap.....Città.....e-mail.....

Telefono.....Fax.....

C.F.....P. Iva.....

Codice univoco.....Pec.....

Data.....Firma.....

Modalità di pagamento

- Assegno bancario o circolare non trasferibile intestato a Edizioni Martina S.r.l.
 Bonifico bancario (inviare copia) intestato a Edizioni Martina S.r.l., Unicredit Banca Bologna Aldrovandi BO, codice IBAN: IT14R020080245700002827384
 Versamento postale su c.c.p. n. 28354405 (inviare copia)
 Bonifico bancario (inviare copia) intestato a Edizioni Martina S.r.l., Bancoposta, codice IBAN: IT37B076010240000028354405
 Carta di credito online

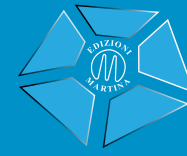


Rinuncia o Cancellazione Corsi

Le cancellazioni delle iscrizioni al corso dovranno pervenire per iscritto alla segreteria organizzativa e saranno rimborsate completamente se pervenute 20 gg. prima della data di inizio del corso. **Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso.**
Il centro corsi si riserva di annullare o rinviare il corso qualora non si dovesse raggiungere un numero minimo di partecipanti con il rimborso della sola quota di iscrizione.

Per qualsiasi informazione o prenotazione:
Segreteria Organizzativa Edizioni Martina:
Sig.ra Vanessa Cioni e Dr.ssa Nadia Martina
Via delle Belle Arti, 17/E - 40126 Bologna
Tel. 051.6241343 - WhatsApp 338.8677050
e-mail: centrocorsi@edizionimartina.com
www.edizionimartina.com

In conformità all'Informativa in materia di trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 ("GDPR"), i dati forniti saranno utilizzati al solo scopo di invio documentazione e/o campagna gratuita.



CENTRO CORSI
AGGIORNAMENTO ^{di} e PERFEZIONAMENTO



GLI ASPETTI DA "CURARE" POST COVID NELLO STUDIO ODONTOIATRICO WEBINAR MANAGERIALI

EVENTO ACCREDITATO E.C.M. CON CODICE RIFERIMENTO 1425-292579 - 6 CREDITI - MAX 50 PARTECIPANTI

DOCENTE:
PROF. DANIELE RIMINI

STRUMENTI E METODOLOGIE PER LA RIPRESA ECONOMICA

GIOVEDÌ 02 LUGLIO 2020 ORE 17.45 - 19.45

MANTENERE ALTO IL MORALE DEL TEAM

GIOVEDÌ 09 LUGLIO 2020 ORE 17.45 - 19.45

I PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE CON IL PAZIENTE

GIOVEDÌ 16 LUGLIO 2020 ORE 17.45 - 19.45

Per informazioni ed iscrizioni:

Segreteria Organizzativa: Sig.ra Vanessa CIONI - Dr.ssa Nadia MARTINA

CENTRO CORSI EDIZIONI MARTINA

40126 Bologna - Via delle Belle Arti, 17/E - Tel. 051 6241343 - WhatsApp 338 8677050

e-mail: centrocorsi@edizionimartina.com www.edizionimartina.com

SUL NOSTRO SITO IL CALENDARIO DEI CORSI COMPLETO

GLI ASPETTI DA “CURARE” POST COVID

Lo studio odontoiatrico può essere paragonato ad una piccola azienda il cui processo produttivo si concretizza nella gestione del paziente, dalla prima chiamata in studio, al preventivo proposto ed accettato, al piano di cura effettuato fino alla fidelizzazione e al mantenimento del paziente nel tempo. L'emergenza sanitaria 2020 ha messo in crisi tutti gli sforzi fatti fino ad oggi per riuscire a costruire e mantenere tali rapporti. Il ritornare all'attività graduale può comportare l'incertezza di abituarsi ad nuovo modo di svolgere la vostra professione senza sapere se tale circostanza di protrarrà per molto tempo o per pochi mesi. Bisogna organizzarsi secondo le indicazioni che garantiscono la sicurezza e imparare a seguire i nuovi protocolli; ci sono ad esempio i problemi immediati, quelli pratici tipo DPI che non si trovano e/o che hanno un costo elevato rispetto al pre Covid, quelli dei tempi necessariamente dilungati per trattare e dimettere un paziente che faranno lievitare i costi oltre alla visione incerta del futuro. Con il tempo la nuova gestione del paziente diventerà routinaria e il maggior tempo necessario si riuscirà gestire in maniera più “produttiva” di quando sembri ora, ma l'importante è cominciare a ripartire.

• PROFILO DEL DOCENTE •

prof. Daniele RIMINI

Laurea in Economia e Commercio (Università di Bologna) a pieni voti. MBA, Master in Business Administration - 15 mesi, Profingest Management School - Bologna - certificato ASFOR (15 mesi a tempo pieno). Professore a contratto presso l'Università degli Studi di Bologna, facoltà di Economia, per gli insegnamenti “Marketing” nel Corso di Laurea di Economia del turismo e “Marketing applicato ai servizi e al turismo” nel Corso di Laurea Specialistica Amministrazione e Revisione aziendale dell'Università di Rimini. Collabora con BBS, la Graduate School of Information Technology, Management and Communication dell'Università di Bologna che, nel maggio 2006, si è fusa con la Business School Profingest. Socio fondatore della società “pd for Consulenza Direzionale Srl”, che si occupa di progetti e sviluppo delle aziende clienti negli ambiti della Direzione d'impresa. Svolge attività di consulenza direzionale nel settore odontoiatrico e attività formativa con le principali Associazioni e Accademie di settore. Si è laureato in Economia e Commercio nel 1995 presso l'Università di Bologna, nel 1997 ha conseguito il diploma MBA, Master in Business Administration accreditato Asfor, in Italia. Professore a contratto di Marketing e Management UNIBO. I suoi attuali interessi di ricerca riguardano la gestione manageriale dello studio medico odontoiatrico.

STRUMENTI E METODOLOGIE PER LA RIPRESA ECONOMICA

Giovedì 02 LUGLIO 2020 ore 17.45 - 19.45

ABSTRACT

L'emergenza COVID-19 ha determinato una sorta di reset, un vero e proprio azzeramento che avrà impatto sia sulla domanda che sull'offerta degli studi odontoiatrici. Il COVID-19 ha evidenziato oltretutto un punto critico: la solidità finanziaria. Il settore dentale avrà un aggravio di costi per le procedure da rispettare per prevenire il contagio e per via dei DPI necessari, costi che, se non riuscissero ad essere sostenuti direttamente dagli studi, potrebbero ricadere direttamente sui pazienti. È peculiare pertanto sostenere le necessità degli studi odontoiatrici, non solo in termini di contributi per il mancato guadagno, ma soprattutto per i maggiori costi che le prestazioni odontoiatriche subiranno per via delle procedure necessarie per la prevenzione dei rischi. Lo studio, dal suo canto, deve monitorare e tracciare la propria situazione economica e finanziaria per non farsi trovare impreparato ad altri eventuali sorprese. La consapevolezza di quali siano in numeri e le proiezioni deve essere accurata. Sicuramente una tecnica molto utile può essere volta alla determinazione del break-even point, cioè del punto nel quale si ha coincidenza tra i ricavi totali ad i costi totali (punto di pareggio). Altresì bisogna affiancare strumenti di pianificazione strategica che consentano di fissare i nuovi obiettivi, senza perdere di vista l'attuale situazione, revisionando laddove possibile anche parte della mentalità fino ad ora radicata. Potrebbe essere “utile” in un tale momento ragionare su accantonamenti più rilevanti per la gestione di eventuali fasi recessive, anziché puntare solo verso il reinvestimento di tutti i profitti.

PROGRAMMA

- 17.30 - 17.45 *Registrazione Partecipanti e avvio della videoconferenza*
17.45 - 19.45
- Distinguere i costi dello Studio e analizzarne la natura
 - Conoscere il costo orario e adottarlo alla nuova situazione
 - Affrontare la soluzione dei problemi attraverso l'analisi volumi-costi-risultati
 - Definire un sistema di obiettivi congruente e prudenziale
 - Costruire un Piano di Pianificazione Strategica con lo strumento del Business Plan
- 19.45 - 20.00 *Conclusioni finali e discussione. Consegna dei questionari e delle schede di valutazione.*

MANTENERE ALTO IL MORALE DEL TEAM

Giovedì 09 LUGLIO 2020 ore 17.45 - 19.45

ABSTRACT

Il primo bisogno che le persone tendono a voler soddisfare, soprattutto in momenti di difficoltà, è quello della certezza e sicurezza. Per questo motivo la leadership deve intervenire tempestivamente per motivare, rassicurare e sostenere il team. La comunicazione interpersonale in questa fase diventa fondamentale. È peculiare mantenere aggiornati i collaboratori attraverso riunioni periodiche, far conoscere all'organizzazione la presenza dei ruoli di coordinamento, motivare i collaboratori ed incoraggiarli a far sempre meglio fornendo continui feed-back che gli permettano di modulare il loro lavoro. Allo stesso tempo non bisogna sottovalutare eventuali incomprensioni tra i collaboratori o tra questi e la direzione, in tali casi il compito sarà quello di supervisionare sempre la situazione ed intervenire in caso di eventuali criticità sorte. In tempi in cui il distanziamento è una regola principe, organizzare dei momenti di socialità all'interno del team per favorire l'interazione positiva e creare coesione e senso di appartenenza è un elemento da non trascurare. Questi momenti consentirebbero inoltre di tenere le persone costantemente allineate rispetto alle priorità di lavoro all'interno dell'area o ad eventuali novità. La risorsa più importante è il capitale umano: motiva i tuoi collaboratori, poiché il lavoro di squadra può realmente fare la differenza, soprattutto in questo momento di profonda crisi sociale.

PROGRAMMA

- 17.30 - 17.45 *Registrazione Partecipanti e avvio della videoconferenza*
17.45 - 19.45
- La comunicazione interna con il personale e lo stile di leadership
 - Riunioni per la condivisione dei protocolli medici e delle necessità personali
 - Il feed-back come strumento di motivazione
 - Il coaching per orientare e assistere i collaboratori
 - La gestione della relazione del team con il paziente
- 19.45 - 20.00 *Conclusioni finali e discussione. Consegna dei questionari e delle schede di valutazione.*

I PILASTRI DELLA COMUNICAZIONE CON IL PAZIENTE

Giovedì 16 LUGLIO 2020 ore 17.45 - 19.45

ABSTRACT

Ai fini del risultato economico, in fase di ripresa sarà fondamentale definire le caratteristiche di differenziazione e riconoscibilità dello Studio sul mercato. Alcuni pazienti potrebbero non cogliere determinate accortezze o anche la posticipazione di alcune visite o terapie, bisognerà mantenere un tono comprensivo anche di fronte a tutto questo, molto probabilmente non hanno la piena visione più informata sulle misure da prendere in una situazione così complessa e delicata. Altri pazienti, al contrario, potrebbero comunque avere effettiva necessità e urgenza, ma potrebbero aver paura a dover effettuare una visita medica. È importante far sapere che lo studio esiste, creare un interesse per i suoi servizi, raccontare come lo facciamo e tutte le procedure che poniamo in essere. Occuparsi del marketing dello studio dentistico, in funzione dell'ambiente e delle circostanze, porta al raggiungimento della soddisfazione di tutti coloro che vengono a contatto con la nostra realtà in un momento di difficoltà del contesto. Il marketing etico e valoriale, con una elevata vicinanza informativa verso i pazienti, sarà sempre più differenziato da quello aggressivo commerciale. Le leve di tale marketing consentiranno di trasmettere il plus valore nell'erogazione delle cure al paziente.

PROGRAMMA

- 17.30 - 17.45 *Registrazione Partecipanti e avvio della videoconferenza*
17.45 - 19.45
- Cosa fare per rafforzare l'identità dello Studio in un momento di difficoltà del contesto
 - Curare in maniera serena ed efficiente la comunicazione su tutti i canali
 - Restare in contatto a “distanza” e costruire un rapporto diverso col paziente
 - Creare piccole “campagne di comunicazione”
 - Organizzare incontri online e comunicare il valore dei propri servizi
- 19.45 - 20.00 *Conclusioni finali e discussione. Consegna dei questionari e delle schede di valutazione.*

• SI RINGRAZIA •



EDIZIONI MARTINA S.R.L.