



Trasformare
lo **studio**
odontoiatrico
in un'**IMPRESA**
di **SUCCESSO_3**

III CONGRESSO
Management dello studio
e della professione odontoiatrica



COMUNICAZIONE
& MARKETING

ORGANIZZAZIONE
& TEAM

NUOVE TECNOLOGIE
& ERGONOMIA

27-28 SETTEMBRE 2019

Centro Congressi
CARRARAFIERE
Marina di Carrara

La **DIAGNOSI** come chiave di **SUCCESSO** dello **STUDIO ODONTOIATRICO**

www.managementodontoiatrico.it

PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI:
SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Tueor Servizi Srl - C.so Tazzoli, 215/13
10137 Torino - Tel. +39 011 311 06 75
congressi@tueorservizi.it

tueorSERVIZI
marketing & comunicazione

STRATEGIA GESTIONE COMUNICAZIONE



COMUNICAZIONE



MARKETING



ORGANIZZAZIONE



TEAM



NUOVE TECNOLOGIE



ERGONOMIA

A CHI È RIVOLTO

- Odontoiatri e medici dentisti
- Igienisti dentali
- Assistenti alla poltrona
- Personale di segreteria
- Odontotecnici
- Studenti del 5° e 6° anno di odontoiatria

FORMAT

- Presentazioni orali
- Open round table
- Workshop
- Consulenze personali
- Area espositiva dedicata

Il congresso ha l'obiettivo di proporre una nuova **visione dello studio ruotante intorno al momento diagnostico**, fondamentale se si vogliono progettare piani di trattamento predicibili e condivisi, aumentare i livelli di accettazione dei preventivi e richiamare più pazienti nello studio.

Da anni le energie del mondo odontoiatrico si sono concentrate sui moderni materiali e tecniche finalizzate ad un unico obiettivo: il piano di trattamento. Non intendendo sminuire questo focus, il congresso di Management di quest'anno vuole rimettere al centro un elemento che per molto tempo è stato trattato come un accessorio propedeutico proprio al piano di trattamento ma che, oggi, deve riacquisire tutta la sua centralità: **la diagnosi**.

La diagnosi è innanzitutto professionalità clinica ma non solo: intervengono sull'argomento elementi di **psicologia** (analisi dei bisogni e delle aspettative del paziente), di **marketing, comunicazione ed ergonomia**.

Tutto parte dalla consapevolezza che **la progettazione di un piano di cura efficace dev'essere guidato da un processo diagnostico esaustivo**: si deve, pertanto, ripartire dagli spazi fisici e temporali dedicati alle prime visite, dalla valutazione delle tecnologie digitali che consentono velocità, accuratezza e nuove possibilità di comunicazione con il paziente e il team e da una riorganizzazione dell'intero flusso operativo.

Il successo di un piano di trattamento non può prescindere da un'**analisi accurata di elementi socioculturali, psicologici ed economici** e la diagnosi, nel suo essere un processo bidirezionale, è in primis una valutazione da parte del paziente dello studio nel suo complesso, a partire da una ricerca sul web e sui social media, del team odontoiatrico, ma anche degli spazi architettonici dello studio, delle tecnologie e dei flussi comunicativi.



IL TERRITORIO

Il Centro Congressuale **CarraraFiere** si trova nella località balneare di **Marina di Carrara**, rinomata meta turistica grazie alle ampie spiagge dorate, al mare e alla ricca offerta artistica, culturale ed enogastronomica. Nelle immediate vicinanze si trovano inoltre le **alpi Apuane**, la città di **Carrara**, capitale mondiale per la lavorazione del marmo, la città di **Massa** con il castello di Malaspina e la **riviera versiliese**, destinazione turistica di fama internazionale di grandissimo fascino, con strutture di prestigio e servizi di lusso.



CENTRO CONGRESSI

Il Centro Congressuale dispone di 8 Sale Convegni, per un totale di circa mille posti, dotate di arredamenti di pregio e di attrezzature tecniche all'avanguardia.

CARRARAFIERE
Via Maestri del Marmo, ingresso 5
54033 Marina di Carrara (MS)
www.carrarafiere.com



PROGRAMMA

VENERDÌ 27 SETTEMBRE 2019

8.00 - 9.00 Registrazione e incontro con i consulenti

SESSIONE PLENARIA

PER TUTTO IL TEAM

MODERATORE: FABIO INCERTI

9.00 - 9.15 Introduzione a cura di **Patrizia Gatto**

9.15 - 10.00 **Aurelio Gisco**
Generare valore per il paziente

10.00 - 10.30 **Ugo Covani**
I capisaldi della diagnosi in odontoiatria

10.30 - 11.00 **Federico Ghironi**
Odontoiatra moderno: il Marketing è una soluzione o potrebbe distruggere il tuo Studio Dentistico?

11.00 - 11.30 **Coffee break**

11.30 - 12.15 **Mario R. Cappellin**
Tecnologia, comunicazione e lavoro di squadra: come impostare una prima visita di sicuro successo

● **CASE REPORT**

12.15 - 12.45 **Daniele Rimini**
I 7 pilastri della diagnosi nella relazione con il paziente

13.00 - 15.00 **Learning lunch**

13.30 - 14.30 **Corsi e Workshop**

MODERATORE: ROLY KORNBLIT

15.00 - 16.00 **Gianna Maria Nardi, Carola Murari**
Efficacia ed efficienza del teamwork tra ambiente, ergonomia e protocolli operativi avanzati

16.00 - 16.45 **Valerio Bini**
Il "mandato psicologico" in odontoiatria estetica tra Comunicazione e Digital Dentistry

● **CASE REPORT**

● *casi concreti raccontati da odontoiatri clinici che sono di rilievo per il successo dello studio odontoiatrico e per il team.*

16.45 - 17.15 **Coffee break**

17.15 - 18.00 **Cristina Brondoni**
Profiling applicato: la scrupolosa raccolta di informazioni e l'accuratezza della diagnosi per tracciare un profilo del paziente e tutelarsi da eventuali contenziosi futuri

SESSIONE IGIENISTI

16.00 - 16.45

Andrea Butera PARTE I

Indici di riferimento pre, durante e post trattamento ortodontico: sinergia ortodontista/igienista dentale chiave vincente per il successo terapeutico

16.45 - 17.15 **Coffee break**

17.15 - 18.00

Alessandro Chiesa PARTE II

Indici di riferimento pre, durante e post trattamento ortodontico: sinergia ortodontista/igienista dentale chiave vincente per il successo terapeutico

SESSIONE ASSISTENTI E SEGRETERIA

15.00 - 16.00

Patrizia Cascarano

Anche il paziente fa la diagnosi

16.00 - 16.45

Francesca Brighenti

Aumentare i ricavi tramite la Segreteria: incrementare gli appuntamenti mediante l'anagrafica

16.45 - 17.15 **Coffee break**

17.15 - 18.00

Federico Ghironi

Aumentare i ricavi tramite la Segreteria: gestione efficace degli Incassi

20.30

Cena e serata sociale

SABATO 28 SETTEMBRE 2019

SESSIONE PLENARIA

PER TUTTO IL TEAM

MODERATORE: PATRIZIA BIANCUCCI

- 9.00 - 9.45 **Michele Rossini**
Guardiamoci negli occhi.
La diagnosi che parte
dalla persona
- 9.45 - 10.30 **Roly Kornblit**
L'alta tecnologia nello studio
dentistico: mero strumento di
marketing o scienza proficua?

10.30 - 11.00 Coffee break

- 11.00 - 11.45 **Maurizio Quaranta**
La tecnologia nella diagnostica:
un asset strategico
- 11.45 - 12.15 **Federico Gabelli**
La gestione dei rifiuti
dello Studio Odontoiatrico
- 12.15 - 13.00 **Mauro Fazioni**
Diagnosi e decisione clinica,
un processo integrato
odontoiatra-paziente grazie
alle Digital Solutions

● **CASE REPORT**

Si informano i partecipanti che per tutta la durata dell'evento potranno essere effettuate riprese video e fotografiche.

SESSIONE IGIENISTI

9.00 - 9.45

Annamaria Genovesi
Enrica Giammarinaro

Il ruolo dell'igienista nell'individuazione di
indizi diagnostici: la collaborazione
con l'odontoiatra

9.45 - 10.30

Silvia Sabatini, Elisa Pierozzi PARTE I

Approccio clinico, organizzativo e gestionale
al paziente pediatrico

10.30 - 11.00 Coffee break

11.00 - 12.15

Beatrice Zannoni, Jessica Bassignani PARTE II
Approccio clinico, organizzativo e gestionale
al paziente pediatrico

12.15 - 13.00

Piero Trabalza

Il ruolo chiave dell'igienista nello studio

SESSIONE ASSISTENTI E SEGRETERIA

9.00 - 10.30

Elisabet Syziu, Fabrizia Manassei

Quando il gioco si fa duro:
la presentazione del preventivo.
Il metodo "Cappellin" per valorizzare il team
di assistenza e aumentare la qualità percepita

10.30 - 11.00 Coffee break

11.00 - 13.00

Sonia Volpe

La prima visita con la formula customer care:
processi e procedure per incrementare la
performance e la customer experience

CORSI E WORKSHOP

per tutto il team

VENERDÌ 27 SETTEMBRE 2019



13.30 - 15.00

FEDERICO GHIRONI

Odontoiatra Moderno: Il Marketing è una soluzione o potrebbe distruggere il tuo Studio Dentistico?

RISERVATO AI TITOLARI DI STUDIO DENTISTICO



13.30 - 14.30

FRANCESC FUENTES BOLIVAR, ALBERTO MARCIA, ISADORA CARIA, LEONARDA MARVALDI, ALDO CANESSA

Trasformazione è successo: l'importanza del metodo DCS



13.30 - 14.30

PIERO PRINCIPI

La fotografia professionale al servizio dell'Odontoiatria



13.30 - 14.15

ROLY KORNBLLIT

Le molteplici applicazioni odontoiatriche del Laser ER:YAG



14.15 - 15.00

ROLY KORNBLLIT

L'utilizzo del laser a Diodo dall'igienista dentale



13.30 - 14.30

MAURO FAZIONI

Printing Your Future, dall'impronta ottica alla stampa 3D



SABATO 28 SETTEMBRE 2019



9.30 - 13.00

SOFIA PARODI, SERGIO ZORZA

Sala d'attesa 4.0 #ilpazientegiàconvinto

Corso accreditato 3 ECM



SCHEDA D'ISCRIZIONE WORKSHOP

NOME _____

COGNOME _____

Inviare la scheda a:

e-mail: congressi@tueorservizi.it

SCHEDA D'ISCRIZIONE

Compilare tutti i campi in stampatello

DATI PER L'ISCRIZIONE

Nome _____ Cognome _____
Data di nascita _____ Luogo di nascita _____
Codice fiscale _____ Cellulare _____
E-mail _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione sociale _____
Indirizzo _____ Città _____
Cap _____ Prov. _____ P.IVA _____
Pec _____ Codice Destinatario _____

QUOTE ISCRIZIONE AL CONGRESSO

Si prega di barrare la categoria:	Quota (iva inclusa)
<input type="checkbox"/> Odontoiatra	€ 250
<input type="checkbox"/> Igienista	€ 150
<input type="checkbox"/> Assistente/segreteria	€ 130
<input type="checkbox"/> Odontotecnico	€ 150
<input type="checkbox"/> Pacchetto STUDIO 1 N. 2 partecipanti (odontoiatra + altra categoria del team)	€ 350
<input type="checkbox"/> Pacchetto STUDIO 2 N. 3 partecipanti (odontoiatra + altre categorie del team)	€ 400
<input type="checkbox"/> Studenti	€ 80
<input type="checkbox"/> Corso FAD da 50 crediti ECM	€ 50
<input type="checkbox"/> Cena e serata sociale	€ 35

AGGIUNGI PERNOTTAMENTO

Hotel 3 stelle*	Prezzo a notte (iva inclusa)	N° notti
<input type="checkbox"/> DUS	€ 80	
<input type="checkbox"/> Doppia	€ 100	

Hotel 4 stelle**	Prezzo a notte (iva inclusa)	N° notti
<input type="checkbox"/> DUS	€ 100	
<input type="checkbox"/> Doppia	€ 150	
<input type="checkbox"/> Tripla	€ 180	

* Hotel a Marina di Carrara, Hotel Tenda Rossa

** Hotel a Marina di Massa, Hotel Dany

Data di arrivo _____

TOT. DA PAGARE: _____ €

Modalità di pagamento*

Bonifico bancario a favore di:

Tueor Servizi S.r.l. - AG. 4 Torino

BIC BDCPITTT

IBAN: IT35 A030 4801 0040 0000 0082675

Causale: Congresso Marina di Carrara

27 - 28 Settembre 2019 + Nominativo iscritto

Pagamento con Carta di credito sul sito

www.managementodontoiatrici.it/iscrizione-congresso

Inviare la scheda d'iscrizione allegando

copia del pagamento a:

congressi@tueorservizi.it allegando copia bonifico

Policy di cancellazione:

entro il 15 luglio 2019 penale 50%

dal 16 luglio 2019 penale 100%

* Per motivi fiscali, le iscrizioni multiple che perverranno alla Segreteria Organizzativa accompagnate da un pagamento unico e cumulativo, saranno regolarizzate con una singola fattura intestata alla persona o allo studio che ha effettuato il versamento.

TUEOR SERVIZI S.r.l. considererà valida l'iscrizione solo se riceverà il pagamento entro 7 giorni dalla data di iscrizione.

Informativa sulla Privacy

(D. L.VO 196/2003 e REGOLAMENTO UE 679/2016)

Dichiaro di aver preso visione dell'informativa alla pagina <http://www.tueorservizi.it/Privacy> e di accettare le condizioni del trattamento dati.

Inoltre autorizzo ad effettuare eventuali riprese video e fotografiche durante il congresso per la diffusione su canali web e cartacei.

Data _____ Firma _____

PLATINUM SPONSOR

garda laser®

GOLD SPONSOR



SILVER SPONSOR



SPONSOR



Media Sponsor



SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Tueor Servizi Srl - C.so Tazzoli, 215/13
10137 Torino - Tel. +39 011 311 06 75
congressi@tueorservizi.it

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione