

Relatori:

Dott. Davide Faganello



Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università degli Studi di Padova. È Socio dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica (AIOP). Ha frequentato numerosi corsi riguardanti la riabilitazione protesica su denti naturali ed impianti, l'estetica e la gestione dello studio odontoiatrico. Tutor nel master in protesi fissa del

Dott. Mauro Fradeani. Esercita l'attività di libero professionista dedicandosi alla protesi fissa su denti naturali ed impianti presso il suo studio ed in collaborazione con professionisti di rilievo internazionale.

Sig. Paolo Tramarin



Nato a San Donà di Piave (VE) nel 1971. Maturità di Perito Aeronautico nel 1990. Il suo ambito di competenze spazia dalla gestione aziendale alla pianificazione delle risorse Finanziarie. Da oltre 20 anni svolge il ruolo di Private Banker. Dal 2008 collabora con il Dott. Faganello.

Iscrizione

Quota di iscrizione: 550€ + IVA 22%

Le iscrizioni saranno accettate in base all'ordine d'arrivo, fino ad un numero massimo di 20 partecipanti

Per info e prenotazioni:



Tel. 055 0671000

E.mail nora.naldini@eve-lab.it



Con il supporto non condizionato di :

BIOMAX **BIOMET 3i**

Orari

09.00 1° sessione
11.00 Coffee br
13.00 Light lunch
14.00 2° sessione
18.00 Conclusione

Sede

Hotel Brunelleschi
P.zza S.ta Elisabetta, 3
50122 Firenze
www.hotelbrunelleschi.it

La pianificazione della nostra professione:

criteri e metodi pratici da adottare nella prospettiva del mercato attuale

FIRENZE
1-2 MARZO

2019

Lo studio dentistico è ormai diventato una struttura che ha caratteristiche molto più simili ad una impresa piuttosto che un luogo in cui si espleta una professione medica.

Al dentista moderno non vengono più richieste solo competenze cliniche ma competenze organizzative, gestionali, burocratiche, economiche e finanziarie.

Il risultato è una riduzione dell'utile, riduzione del tempo libero, frustrazione, con ripercussioni sia sulla vita lavorativa che sulla vita privata.

Scopo del corso è condividere i principi di un'esperienza consolidata volta ad analizzare, interpretare ed accompagnare il paziente in ogni momento del percorso che esso fa nel nostro studio e permettere una nuova visione della nostra professione per renderla più aderente ai propri obiettivi.



- Il mercato di oggi: cosa è cambiato? Quali sono le differenze rispetto al mercato del 2000?
- Concorrenza: quali sono i nostri principali concorrenti? Esistono competitor esterni, che non ci aspettiamo e che influenzano la nostra professione?



- La scelta del clinico di riferimento: come ci scelgono i pazienti? Quali sono i criteri con cui ci giudicano professionali o non professionali?
- Come ci percepiscono i pazienti e capacità clinica: come possiamo trovare un equilibrio?



- Trasmissione del valore: c'è una differenza tra prezzo e valore? È più conveniente lavorare sul prezzo o sul valore?
- Prima visita: quali sono i fattori che possono fare la differenza? Quanto tempo dedicare? Quali sono gli strumenti che permettono una migliore comunicazione con il paziente?



- Anticipare le problematiche del paziente: non farci trovare impreparati, problema od opportunità?
- Preventivo: deve per forza creare ansia da prestazione? Quali sono gli strumenti di supporto principali?



- Segmentazione della clientela: strumento utile o necessario?
- Costi non visibili: siamo a conoscenza di quali sono i principali centri di costo della nostra attività? Possiamo prevederli?
- Pianificazione finanziaria: perché farla? Quando farla? È solo un costo ulteriore o genera valore?

