

Relatori

Roberto Rosso



Fondatore e presidente di Key-Stone, ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, iscritto all'Ordine dei giornalisti, è autore di numerose pubblicazioni. Già docente presso il Master in Marketing e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino. Consulente di primarie società scientifiche e di grandi studi dentistici, partecipa a numerosi convegni e congressi in qualità di relatore e moderatore.

Gabriele Vassura



Laureato in Medicina e Chirurgia a Milano nel 1990. Specializzato in Ortopedia e Traumatologia a Milano nel 1995, specializzato in Ortognatodonzia a Pavia nel 2003, esercita esclusivamente l'Ortodonzia in provincia di Lodi. Amministratore delegato e Direttore Sanitario di Dental Care srl. Proprietario del blog Dentista Manager. Speaker ufficiale Align Technology e speaker ufficiale Dentsply Sirona.

Roberta Pegoraro



Business Coach, manager esperto in comunicazione, coordinamento e organizzazione delle attività professionali con particolare competenza nel settore odontoiatrico e sanitario.

Simone Stori



Odontoiatra Libero Professionista esperto in Marketing Esperienziale e Digitale e in gestione di studi odontoiatrici. Nativo Digitale e da sempre amante del web e della tecnologia, si è formato in ambito marketing soprattutto con formatori americani. È relatore in congressi sia in ambito clinico (parodontologia, microscopio operatorio e laser), sia su tecniche di marketing e comunicazione dello studio odontoiatrico.

Info e iscrizioni

Rif. Sergio Campini - Tel. 0141 492377
sergio.campini@astidental.com

Astidental SpA

Via del Lavoro, 9 • 14100 Asti (AT)
tel. (+39) 0141.492311 • info@bquadro.it

Programma

1

Visione imprenditoriale e strategie di impresa

3 giornate

23-24-25
Gennaio

Relatori:
R. Rosso

- Analisi PEST e scenari evolutivi del settore dentale
- La strategia di impresa in odontoiatria
- Vision Missione e Valori
- Il processo di pianificazione strategica
- La triade S-T-P. Segmentazione, Targeting e Posizionamento
- Differenziazione e Value Proposition
- Il sistema informativo di marketing e le ricerche di mercato
- L'analisi strategica (SWOT Analysis) e le decisioni strategiche
- Il filo rosso del piano e il Project Work dello Studio

2

Comunicazione, leadership e gestione delle negoziazioni

2 giornate

19-20
Marzo

Relatori:
R. Rosso
R. Pegoraro

- I fondamentali nella gestione delle risorse umane
- La comunicazione interpersonale efficace
- I processi comunicativi e relazionali con collaboratori, clienti e fornitori
- Leadership e negoziazione interna
- Il paziente e i sistemi di fidelizzazione
- L'esperienza del paziente: Customer Journey, Touchpoint e Satisfaction
- Il sistema motivazionale e la psicologia di acquisto
- Negoziazione e gestione delle obiezioni
- La gestione dei clienti corporate

3

Marketing operativo, comunicazione d'impresa e Social media

2 giornate

23-24
Aprile

Relatori:
R. Rosso
S. Stori

- Le leve di marketing dell'impresa/studio
- Strategie e mezzi di comunicazione
- Il web marketing: SEO, AdWords, Retargeting e Remarketing
- Social media: strategie, strumenti e operatività
- Politiche di prezzo e promozioni
- Il sistema di controllo delle azioni di marketing
- Il piano operativo e il budget di comunicazione
- Aspetti deontologici e normativi

4

Controllo di gestione e sistema di budgeting

2 giornate

11-12
Giugno

Relatori:
R. Rosso
G. Vassura

- Il controllo di gestione nello studio dentistico
- I fondamentali della contabilità analitica nello studio
- I sistemi remunerativi e l'impatto sulla redditività
- Il data quality e l'organizzazione dei dati interni
- Fondamenti nell'uso di Excel per il controllo di gestione
- La costruzione operativa del sistema di controllo
- Il sistema di budgeting, dalla pianificazione al monitoraggio
- Il sistema di monitoraggio dei Key Performance Indicators (KPI)



Piano formativo

CLINIC MANAGER

La risposta alla formazione dei Clinic Manager



Bologna

location da definirsi

Ore: 9:00 - 18:00

9 giornate

suddivise in 4 moduli
(Master di 6 mesi)

3 giorni

23-24-25
Gennaio

2 giorni

19-20
Marzo

2 giorni

23-24
Aprile

2 giorni

11-12
Giugno

Nel settore dentale è in atto un cambiamento che impone alle strutture di trasformarsi in un'ottica più aziendale, in cui *risorse e risultati* sono entrambi da gestire per *ottenere l'ottimo*. La figura del *Clinic Manager* è quella che è chiamata ad assolvere questo compito. **La differenza la farà la formazione!**



Clinic Manager. La formazione.

► Che mercato avremo di fronte?

Così come è già realtà in altri paesi e in altre discipline mediche, anche nel settore dentale il modello di business dello studio odontoiatrico tradizionale sta per essere soppiantato da un paradigma più articolato. Sfide saranno rappresentate da player differenti e ci saranno interessanti opportunità di differenziazione. Ciò avverrà a patto che esistano all'interno delle strutture quelle figure manageriali in grado di programmare e coordinare le risorse così come avviene in campo aziendale in tutti i settori industriali. Discipline tipicamente distanti dal quotidiano dello studio dovranno quindi entrare di uso comune col duplice intento di conservare competitività ed espandersi verso nicchie ad alto valore rappresentate dalle tante opportunità che si stanno delineando all'orizzonte nel settore.

► Develo, la risposta alla formazione dei Clinic Manager

La struttura del corso, con approccio sia teorico che pratico, ha l'obiettivo di fornire fondamenti e strumenti operativi di analisi strategica, progettazione e pianificazione in chiave imprenditoriale dello studio dentistico. Il programma didattico fornisce all'odontoiatra imprenditore, nonché al personale preposto alla gestione, il corretto percorso formativo ed esperienziale per la gestione del cambiamento in atto, l'assunzione delle decisioni strategiche e l'organizzazione di un sistema manageriale.

9
giorni

Piano formativo
per la figura di Clinic Manager

3
giorni

23-24-25 Gennaio

Preliminary Skills

Visione imprenditoriale e strategia di impresa

Modulo
1

2
giorni

19-20 Marzo

Business training

Comunicazione, leadership e gestione delle negoziazioni

Modulo
2

2
giorni

23-24 Aprile

Business tactics

Marketing operativo, comunicazione d'impresa e social media

Modulo
3

2
giorni

11-12 Giugno

Process Analysis

Controllo di gestione e sistema di budgeting

Modulo
4

Quali competenze verranno trasferite? Formazione esclusiva Develo

Il valore della gestione



Quali obiettivi attendersi

L'individuazione di obiettivi e strategie, l'efficace gestione dei pazienti e dei collaboratori, l'utilizzo di moderne tecniche di management aziendale e i programmi di sviluppo commerciale: fattori che diventano fondamentali per il successo dello studio e del professionista.

Develo è il prodotto, erogato da Bquadro, indispensabile allo sviluppo dello studio dentistico e del laboratorio odontotecnico dal punto di vista delle logiche di impresa nel rispetto delle peculiarità ed in coerenza agli obiettivi di business della struttura stessa.

Un'esperienza per scegliere consapevolmente di «perseguire un futuro preciso tra i tanti possibili»