

## Milano 26 Marzo - 27 Aprile 2020

Location da definire  
como@astidental.com - Tel. 031.507971  
Rif. Sig. Patrik

09 - 17

## Bologna 27 Marzo - 28 Aprile 2020

Sede operativa Bquadro  
Via G. Parini, 13 - 40069 Zola Predosa (BO)  
bologna@astidental.com - Tel. 051.758904  
Rif. Sig.ra Mirella

09 - 17

## Catania 21 Aprile - 3 Giugno 2020

Sede operativa Bquadro  
Viale Artale Alagona, 33 - 95126 Catania (CT)  
catania@astidental.com - Tel. 095.221369  
Rif. Sig.ra Annalisa

09 - 17

Richiedi la tua

# B²)CARD DEVELO

E I SERVIZI DEVELO  
DIVENTANO ANCHE PIÙ CONVENIENTI



### Maurizio Petrini

Senior Trainer e Performance  
Consultant Dale Carnegie Italia



Maurizio Petrini è Performance Consultant e Senior Trainer di Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training®, azienda leader nel Business Training & Education presente in oltre 80 Paesi.

Con oltre 30 anni di esperienza professionale nella formazione, ha condotto con successo molti programmi di training aziendale personalizzati e progettati sulle vere esigenze formative del cliente.

Le sue spiccate abilità di comunicazione e di coinvolgimento dei partecipanti durante i corsi, fanno di lui uno tra i migliori ed efficaci trainer del team di Dale Carnegie Italia.

#### Le sue principali aree di intervento sono:

- > Vendita strategica
- > Negoziazione
- > Comunicazione persuasiva
- > Public speaking
- > Team Building

#### Astidental SpA

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

www.bquadro.it

Corso per odontoiatri

# COMUNICARE PER VENDERE

Cosa fa la differenza oggi:  
dialogo e relazioni  
personalizzate con il paziente



**Dale Carnegie**

# COMUNICARE PER VENDERE



Il rischio di mercificazione delle prestazioni sanitarie è in questo momento molto forte. La figura dell'odontoiatra, per mantenere saldo il proprio ruolo e valore e potersi così contrapporre efficacemente a questa tendenza, deve impegnarsi a **costruire una rinnovata capacità di dialogo e relazione con il paziente.**

È fondamentale l'elevata competenza tecnica e gestionale, ma ciò che maggiormente fa la differenza oggi è **la capacità di stabilire con ogni singolo paziente una relazione attraverso la quale egli possa percepire la qualità e il valore del servizio offerto** e l'importanza di poter essere seguito da un professionista non focalizzato sul profitto, ma interessato ad individuare il trattamento ottimale per la specifica patologia diagnosticata e ancor più a prevenire.

**Stabilire con ogni paziente una relazione personalizzata, adeguandosi al suo stile e alle sue tipicità e facendogli percepire la sua unicità**, non solo ne garantisce la fidelizzazione, ma fa di lui uno spontaneo e potente generatore di referenze attraverso cui sviluppare nuovo business.



Il corso è finalizzato a dare stimoli e la giusta spinta motivazionale ad investire sullo sviluppo delle proprie abilità negoziali e di vendita per avere quella "marcia in più" che non solo garantisca di consolidare i risultati ad oggi ottenuti, grazie all'ottima professionalità, ma anche di **incrementare il fatturato conquistando un numero sempre maggiore di pazienti**, facendo percepire loro dell'alta qualità e valore dei prodotti/servizi offerti.

## PROGRAMMA DEL CORSO

- > **Il momento della verità:** dare una prima impressione positiva e mantenerla nel tempo
- > **Fare la differenza:** proporsi in modo autorevole, valorizzando la capacità competitiva dello studio
- > **Giocare in attacco.** Tutti. Da un atteggiamento reattivo a uno proattivo
- > **Il controllo della trattativa attraverso domande finalizzate a sviluppare dialogo**, ottenere attenzione e partecipazione attiva da parte del paziente
- > **Presentare efficacemente la soluzione proposta**
- > **Superare le classiche obiezioni del paziente** (dal "ci devo pensare" al "pensavo costasse meno", alle altre obiezioni più frequenti...)
- > **Superare l'argomento prezzo:** condivisione dei vantaggi e valore dei benefici
- > **"Always be closing"** e l'ottenimento di impegni da parte del paziente
- > **Dimostrare a se stessi e al team la propria capacità di migliorarsi** come segno di professionalità e di motivazione al successo

2  
giorni

Modulo di iscrizione

## COMUNICARE PER VENDERE

Nome

Cognome

E-mail

Codice Fiscale

Indirizzo professionale

CAP

Città

Prov.

Tel.

Fax

**Dati per la fatturazione (se diversi dai dati dell'iscritto)**

Ragione sociale

Indirizzo

CAP

Città

Prov.

Partita IVA o Cod. Fisc.

**Modalità di pagamento - Iscrizioni:**

Bonifico BANCARIO a favore di: Astidental di Sabbione SpA

IBAN: IT 25 Q 02008 10300 000002399753

Causale: COMUNICARE PER VENDERE - Data e luogo dell'evento

**Inviare modulo di iscrizione e copia bonifico a:**

Astidental di Sabbione SpA - Via del Lavoro, 9 - 14100 - Asti (AT)

» a mezzo email: [eventi@astidental.com](mailto:eventi@astidental.com)

Conformemente all'art.13 del Regolamento UE 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, Astidental di Sabbione SpA, Via del Lavoro 9, 14100 Asti (AT), P.IVA 01067490050, in qualità di Titolare della raccolta e del trattamento dei Suoi dati personali, La informa che i dati che La riguardano verranno utilizzati unicamente per dare esecuzione al servizio da Lei scelto.

Luogo e Firma

In relazione al trattamento dei miei dati personali, relativamente alle finalità di marketing diretto mediante invio di materiale informativo e/o pubblicitario tramite email o newsletter o altri strumenti elettronici, anche attraverso soggetti individuati come responsabili esterni.

Presto il consenso

Nego il consenso

Firma