

La maggior parte degli odontoiatri che hanno un loro studio pensano che il modo migliore per farlo funzionare sia quello di lavorare di più, produrre di più.



SiStudio

Tu. Il miglior manager di te stesso.

➤ Produzione o produttività?

Cosa pensereste di un manager senza preparazione da manager? Come vi trovereste a lavorare alle dipendenze di un manager che non ha mai imparato a gestire il vostro tempo? e se doveste affidare la vostra attività a qualcuno che non conosce come ottimizzarla, promuoverla e valutarne i risultati nel migliore dei modi? Ehm... sì, stiamo parlando della maggior parte degli studi dentistici italiani. Ogni odontoiatra nasce come medico, ma quando avvia la propria attività autonoma si trasforma anche in un manager di se stesso e di tutto il proprio staff.

Essere un ottimo professionista in campo medico non conferisce automaticamente gli skill necessari ad essere un imprenditore efficace, anzi, porta spesso al contrario. Si confondono spesso produzione e produttività, con l'esito che nel tentativo di massimizzare i risultati si aumentano solo le ore lavorate e non il valore delle stesse. Nelle pieghe dell'amministrazione si annidano poi ampi margini di ottimizzazione. Senza la dovuta preparazione tutto ciò semplicemente sfugge dal controllo andando a distruggere valore anziché crearne.

➤ Develo per andare oltre

Il corso SiStudio è la soluzione semplice per gli odontoiatri che vogliono avere un sistema e non essere il sistema del loro studio, anche senza essere esperti nell'organizzazione, nei numeri e nella valorizzazione delle persone. In tempo record sarà possibile rendere profittevoli e in seguito automatiche tutte le dinamiche e i processi coinvolti nella gestione dello studio.

SiStudio, perché?

- Per aumentare il numero di pazienti.
- Per incrementare i flussi di cassa dello studio.
- Per avere collaboratori responsabili e motivati.
- Per sviluppare più marginalità sulle prestazioni.
- Per avere un metodo di gestione per sistematizzare il tuo studio.
- Per accrescere l'efficienza delle aree strategiche.
- Per continuare a fare il professionista e non avere pensieri che ti distolgono dalla professione che hai scelto: l'odontoiatria.

Educazione d'impresa

SiStudio

Dove

Coccaglio (BS)

Full-immersion

Aperto a voi, al vostro staff e a chi è coinvolto nella gestione del vostro studio

5
giorni

- › **Fotografia della situazione del tuo studio.**
- › **Formalizzazione del sogno.**
- › **Scrittura della costituzione aziendale** (*visione, missione, valori, obiettivi, identità, codice d'onore*).
- › **Marketing per lo studio odontoiatrico** (*definizione del target primario e secondario, imbuto di vendita, posizionamento, analisi dei concorrenti, idea differenziante, categoria, branding, offerta unica di valore, canali di comunicazione, materiali e contenuti di comunicazione, piano e realizzazione del piano di comunicazione*).
- › **Valorizzazione delle persone** (*organigramma, i tipi di collaboratori e gli stili di direzione, l'analisi del potenziale, il processo di delega*).
- › **Vendite** (*il processo di vendita nello studio, la piramide rovesciata*).
- › **Relazione con il cliente** (*la segreteria al centro dello studio*).
- › **Spartito** (*mappa dei processi*).
- › **Cash flow** (*il punto di pareggio, differenza tra produzione, cassa e offerte ai clienti, l'analisi economica delle cure principali - pulizia, otturazione*).
- › **Gestione della conoscenza** (*lista dei KPI, il KPI - l'analisi dei preventivi*).
- › **Redazione del tuo MODELLO DI BUSINESS ideale** (*il target, il brand, l'offerta di valore, strategia generazione contatti, la vendita, la relazione con il cliente, l'erogazione, i ricavi, le entrate, le risorse, i sistemi, le strutture, le attività, i costi, le uscite*).
- › **Scheda obiettivo e piano d'azione.**