



50 CREDITI ECM

CORSO ONLINE

## GESTIONI E ORGANIZZAZIONI EVOLUTE DELLO STUDIO E DEL TEAM ODONTOIATRICO



**DURATA IN ORE: 50 H**  
**VALIDITA': SINO AL 14.03.2024**

### ABSTRACT

Il corso, suddiviso in 7 capitoli, **cerca di fornire la chiave per introdursi a una prospettiva nuova, attuale e vincente nella gestione dello studio odontoiatrico.** Il lettore avrà modo di scoprire la necessità della centralità del paziente e delle relazioni personali, imparerà a costruire, motivare e guidare un team, saprà comunicare efficacemente all'interno e all'esterno e diverrà un leader consapevole e capace di esercitare la propria leadership. L'odontoiatra oggi non deve più soltanto essere un bravo professionista che esprime la propria qualità clinica, aspirando all'eccellenza nello sviluppo della sua attività, ma deve poter trasmettere ai pazienti questa atmosfera di efficienza attraverso l'intera struttura professionale. A fronte di tali necessità, **il corso ha voluto approfondire questi aspetti che fino a qualche anno fa venivano dati per scontati e ignorati, ma che oggi sono la carta vincente per fare il definitivo salto di qualità.**

### OBIETTIVO FORMATIVO

Principi, procedure e strumenti per il governo clinico delle attività sanitarie

### PROGRAMMA

#### CAPITOLO 1

#### IL MANAGEMENT EFFICACE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

- Le basi del Management dello studio odontoiatrico
- Gli studi altamente performanti
- L'Organizzazione dello studio per processi



- Il Management odontoiatrico evoluto
- Le sfide attuali del Management dello studio odontoiatrico
- Odontoiatria lean: Lean management e Lean innovation
- Le abilità del Dentista leader del suo studio

## **CAPITOLO 2**

### **LA LEADERSHIP NELLO STUDIO ODONTOIATRICO**

- Le basi per una Leadership efficace nello studio odontoiatrico
- La Leadership efficace nello studio odontoiatrico
- La Leadership e il Coaching
- I diversi livelli della Leadership nello studio odontoiatrico
- Anticipare, allineare e agire

## **CAPITOLO 3**

### **IL TEAM: IL TEAM MANAGEMENT E IL TEAM BUILDING**

- Il Team management: la guida delle persone
- La costruzione del Team odontoiatrico
- La costruzione di un Team odontoiatrico altamente performante
- Perché le persone se ne vanno?
- La motivazione del Team odontoiatrico
- La gestione della Delega efficace nello studio odontoiatrico
- La Crescita personale come via maestra per la Crescita professionale

## **CAPITOLO 4**

### **LA COMUNICAZIONE E IL MARKETING**

- La Comunicazione efficace
- La Comunicazione interna efficace
- Il posizionamento Le strategie e il marketing
- Il Brand Positioning
- La Comunicazione e il Marketing in odontoiatria
- Il Web marketing
- La Percezione del prezzo e la qualità percepita: la percezione batte sempre la realtà
- Biologia, Tecnica e Mercato
- Gestione dell'Immagine e della Qualità

## **CAPITOLO 5**

### **L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO**

- L'Agenda perfetta: sogno o realtà
- Flussi procedurali e mappatura dei processi: Who What When
- La Gestione contabile non fiscale: la sicurezza del controllo
- La Gestione ottimizzata del magazzino: i benefici della razionalizzazione
- Lay-out operativi dello studio odontoiatrico

## **CAPITOLO 6**

### **IL CONTROLLO DI GESTIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO**

- Il Controllo di Gestione nell'azienda odontoiatrica
- Analisi dei preventivi



## CAPITOLO 7

### IL SUCCESSO PROFESSIONALE ED ECONOMICO

- Lavorare meglio, Lavorare meno e Guadagnare di più
- La Negoziazione emozionale dei Preventivi: una tecnica efficace
- L'igienista dentale: Leadership e motivazione
- La Terapia Parodontale

### VALUTAZIONE APPRENDIMENTO

Al termine del corso il corsista dovrà superare un **test di verifica finale dell'apprendimento**, composto da domande a scelta quadrupla con una sola risposta esatta.

### MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si compone di slide in pdf.

Per poter partecipare agli incontri si dovrà disporre di:

- un **collegamento internet** (ADSL, fibra ottica o collegamento cellulare 3G o superiore)
- un dispositivo qualsiasi tra i seguenti: **PC, Mac, smartphone** e **tablet** iOS e Android