

LE DOMANDE

da un milione di dollari...

- ✓ Come far **conoscere e pubblicizzare lo studio** in modo elegante e deontologicamente corretto
- ✓ Come **raggiungere la soddisfazione completa del paziente**, soprattutto nei casi complessi
- ✓ Come **farsi pagare in anticipo dal paziente** ed essere tutti felici e contenti
- ✓ Come **organizzare il flusso di lavoro** per standardizzare la qualità, riducendo i tempi di lavoro e contenendo i costi
- ✓ Come **organizzare e motivare il personale**, in modo che lo studio funzioni senza la presenza costante del titolare

Cerchi la risposta a queste domande?

Partecipando al corso troverai l'esperienza pratica di chi ha trovato una risposta e lavora quotidianamente per migliorarla.

Hai già una risposta a tutte queste domande?

Hai già capito che la formazione e il confronto con le esperienze di successo non finisce mai, perciò sicuramente potrai trovare argomenti di tuo interesse e un altro punto di vista per arricchire la tua conoscenza.



DOCENTE
dr. Mario R. Cappellin
odontoiatra

Nato a Torino, il dr. Mario R. Cappellin ha ottenuto con il massimo dei voti, lode e dignità di stampa la Laurea in Odontoiatria e Protesi dentaria all'Università degli Studi di Torino, con una tesi in Radiologia sulla TC conebeam. Relatore su Radiologia Dentale, Implantoprotesi e Chirurgia guidata, nel 2010 ha fondato e attualmente dirige una clinica dentale con i colleghi dr.ssa Gloria Elia (Ortodonzia), dr. Fabio Soggia (Endodonzia) e dr. Matteo Morra (Conservativa); fin dalla fondazione, la struttura si è distinta per l'alto contenuto tecnologico che ha recentemente portato a una gestione interamente digitale del flusso di lavoro. Personalità eclettica, ha ottenuto summa cum laude il Master in Bioetica, ha studiato Organo e Composizione al Conservatorio di Cuneo ed è un apprezzato direttore d'orchestra soprattutto per il grande repertorio sinfonico-corale; per meriti artistici e benefici è stato insignito dal Rotary Club International della Paul Harris Fellow e due volte dal Lions Club International della Melvin Jones Fellowship.



Clinica dentale Cappellin
V. Bogliette 3c – Pinerolo (TO)

info@clinicacappellin.it

0121.099100 - 0121.928051

www.clinicacappellin.it

CAPPELLIN
Education
POSTGRADUATE • DENTISTRY

45
CREDITI
ECM



Corso di
sviluppo e gestione
del team e dello
studio odontoiatrico

**ODONTOIATRIA
DI VALORE**
fondata sui valori

29/30 marzo - 24/25 maggio 2019



La moderna odontoiatria da diversi anni sta vivendo un momento di profonda trasformazione: da una parte l'introduzione di nuove tecnologie e ambiti di specializzazione che richiedono rilevanti investimenti dal punto di vista economico, gestionale e di conoscenza da parte degli operatori; dall'altra l'ingresso delle catene odontoiatriche e del cosiddetto "low cost", che hanno approfittato della crisi economica concomitante mediante strumenti pubblicitari (talvolta discutibili dal punto di vista deontologico) e investimenti di capitale esterni, aspetti tradizionalmente estranei alla professione odontoiatrica. Negli scorsi anni si sono sprecate analisi di sedicenti "esperti" che preconizzavano la fine dello studio professionale e il trionfo delle catene odontoiatriche, dei "low cost" e delle società di capitale; i fatti tuttavia si sono dimostrati ben diversi, anzi ci sono realtà gestite da odontoiatri che si sono sviluppate e sono cresciute ben oltre le più rose aspettative.

Il corso permetterà di condividere l'esperienza pratica della Clinica dentale Cappellin, che ha concretizzato la propria visione di trasformare uno studio convenzionale (2 professionisti, padre e figlio, con 3 dipendenti) in una struttura all'avanguardia che copre a livello specialistico tutti i campi dell'odontoiatria (oltre 40 operatori fra medici e personale di assistenza)

e che, puntando sulla qualità totale, ha saputo fondere i valori umani tradizionali con una gestione moderna e innovativa. Il nostro corso non si concentrerà sugli aspetti tecnici della gestione (ci sono ottimi consulenti che possono aiutare il professionista in questo campo), ma punterà su tutti quei valori indispensabili per fondare una realtà professionale (piccola o grande che sia) capace di offrire una odontoiatria di valore, che soprattutto sia percepito e apprezzato dai pazienti: questa è la vera, sola e unica chiave del successo a lungo termine. Nessun segreto, nessun trucco, nessuna ricetta magica: al nostro corso troverete "solo" la nostra esperienza pratica, frutto di anni di studio, osservazione, aggiornamento, riunioni, organizzazione e costante autocritica. Il corso mira a condensare la trattazione teorica degli argomenti del programma nel primo incontro di due giorni, per permettere a ogni partecipante di tornare nel proprio studio e confrontarsi con questo approccio, prima di tornare per il secondo incontro, che sarà interamente dedicato a simulazioni pratiche: i partecipanti potranno raccogliere le difficoltà che sperimentano nell'applicazione alla propria realtà di quanto imparato nel primo incontro, in modo da poterli risolvere insieme e imparare ad affrontare sul campo la parte più impegnativa della gestione, quella relativa all'organizzazione e alla risoluzione dei problemi. Il corso non mira principalmente a trasmettere nozioni, bensì a offrire un metodo che permetta di concretizzare nella propria realtà particolare una visione centrata sui valori, condivisi da tutto il team; particolare attenzione verrà quindi riservata al tema della leadership, con un approccio originale pensato e sviluppato dalla Clinica dentale Cappellin in modo specifico per il campo odontoiatrico.

1° INCONTRO

venerdì **29 marzo 2019**
sabato **30 marzo 2019**

Nel primo incontro è richiesta la presenza del titolare, della responsabile di segreteria e della responsabile area clinica. Fino ad esaurimento dei posti disponibili sarà possibile accogliere anche altri membri del team su richiesta dei partecipanti (verrà data precedenza in base all'ordine di iscrizione.)

Studio dentistico tradizionale e innovativo a confronto

- Il concetto di "brand" e reputazione dello studio
- Il marketing interno (soddisfazione del paziente e passaparola) ed esterno (canali tradizionali e social media)
- Il listino: come si scelgono prestazioni, servizi e relativi costi

Il rapporto con il paziente

- La prima visita (accoglienza, visita, piano di trattamento, formulazione e presentazione preventivo, piani di pagamento)
- Sedute operative e flusso di lavoro (gestione dell'agenda appuntamenti, produttività, organizzazione del tempo)
- La fidelizzazione (richiami, mantenimento e controlli)

Il rapporto con il personale

- Le segretarie / assistenti di direzione
- Le assistenti alla poltrona
- Il personale ausiliario (pulizie e commissioni)
- Gli odontotecnici
- I collaboratori odontoiatri e le igieniste

Leadership

- La selezione e la motivazione del personale
- Lo sviluppo dei talenti e delle competenze
- La gerarchia, organizzazione e responsabilità condivisa
- La disciplina e i valori aziendali: la via per l'eccellenza
- Il concetto di "collo di bottiglia" e il potere della delega

Protocolli operativi di successo particolarmente apprezzati dai pazienti (esposizione dei vantaggi clinici, organizzativi ed economici per il paziente e per lo studio)

- Full-arch e carico immediato in giornata, chirurgia guidata e post-estrattivi a protesizzazione immediata
- Odontoiatria e chirurgia digitale
- Sedazione e ansiolisi
- Rigenerazione ossea con protocolli digitali guidati semplificati (GBR orizzontale e verticale, rialzo di seno mascellare)

2° INCONTRO

venerdì **24 maggio 2019**
sabato **25 maggio 2019**

Il secondo incontro è aperto alla partecipazione di tutto il team (odontoiatri e personale di assistenza), perchè prevede attività pratiche congiunte ed è importante che venga coinvolto il maggior numero di risorse sui cui lo studio vuole investire e che si vogliono sviluppare. Per favorire la partecipazione, **la quota di iscrizione NON varia a seconda del numero di partecipanti** al secondo incontro ed è stata attivata una convezione particolarmente favorevole con un hotel vicino alla Clinica.

Sessione odontoiatri

Workshop ed esercitazioni sulla gestione e sulla soluzione dei casi esposti dai partecipanti sulle esperienze pratiche di applicazione alla propria realtà dei concetti appresi nel primo incontro (in assenza di casi che coprano tutti gli argomenti, verranno esposti casi accaduti negli anni di attività della Clinica dentale Cappellin, in modo da coprire tutti gli ambiti).

Sessione personale di assistenza

Esercitazioni pratiche di comunicazione e gestione del paziente, formazione specifica sugli ambiti gestionali a seconda delle richieste dei partecipanti (ogni titolare potrà comunicare quali ambiti ha intenzione di delegare al personale di assistenza che partecipa al corso, in modo che la formazione sia il più mirata possibile).

Sessione congiunta

Esercitazioni sullo spirito e i valori del team, riunioni motivazionali e mission aziendale.



La quota include la partecipazione al corso per l'intero team dello studio, i crediti ECM per gli odontoiatri e i coffee break

Quota di iscrizione

EARLY BOOKING PROMO - Fino al 31.12.2018	3.600€ +IVA
QUOTA RIDOTTA - Fino al 15.02.2018	4.400€ +IVA
QUOTA INTERA - Oltre il 16.02.2018	5.200€ +IVA

Convenzioni	PRANZO - 12€ a partecipante
	STANZA SINGOLA - 55€ STANZA DOPPIA - 65€

Il corso è a numero chiuso: l'ordine d'iscrizione e l'applicazione delle riduzioni sarà confermata alla data del pagamento della quota.