

Medical
marketing etico

Fidelizzazione

Differenziazione

Il preventivo
efficace

Business
management

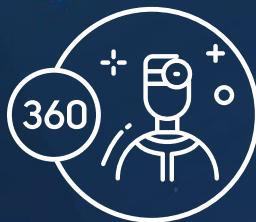
Time
Management

Leadership

Comunicazione
esterna

PIANO FORMATIVO

Studio360



Strategie e
tecniche per
vincere le sfide
nel mondo
odontoiatrico



In collaborazione con



www.bquadro.it

Dove
Napoli e Live Online

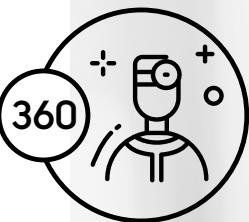
Quando
Sessione unica
1/2 Ottobre 2021

Un piano formativo per imparare ad innovare e adattare il modello organizzativo dello studio alle esigenze di un mondo che cambia sempre più velocemente.

Piano formativo

Studio360

Crescere e vincere ottenendo il massimo dalle proprie risorse.



➤ Capire la necessità di innovare. Un *primo passo fondamentale*.

Anche il mondo odontoiatrico, al pari di tanti altri settori professionali, sta affrontando un momento di profonda trasformazione. Ciò che lascia spiazzati molti operatori è la velocità con cui questa trasformazione stia avvenendo. In molti casi, a torto, la si immagina lontana dalla propria realtà.

A giocare contro all'impostazione tradizionale di molti professionisti c'è il ruolo centrale dell'evoluzione tecnologica che sotto vari punti di vista interviene a destabilizzare le pratiche operative consolidate. Ci sono nuovi strumenti, nuovi flussi di lavoro, ma anche nuovi modi di

acquisizione e fidelizzazione della pazientela che richiedono un approccio "positivo" alla rivoluzione digitale. Cionondimeno si assiste sempre più spesso alla progressiva modificazione in "aziende" delle strutture odontoiatriche che sono chiamate, certo a produrre reddito, ma a farlo in modo economicamente sostenibile nel lungo periodo. Management, marketing, gestione economica e finanziaria sono gli strumenti che devono entrare nella disponibilità dei moderni imprenditori del settore dentale per garantirsi una posizione privilegiata nel momento di trasformazione in atto.

➤ Develo per andare oltre



Studio360, perché?

Il corso si propone di far acquisire ai partecipanti le capacità necessarie, definite "*skill trasversali*", che esulano dal bagaglio formativo accademico convenzionale quali: l'arte della *leadership* per condurre un team di lavoro, la *gestione del tempo* per massimizzare l'efficienza, l'*intelligenza finanziaria* per la gestione degli investimenti e l'*autostima e sicurezza* necessarie per raggiungere il successo personale e di impresa.





Piano formativo

Studio360

Dove

Napoli Location da definire
e Live Online

Quando

**1/2
Ottobre 2021**

Sessione unica

Full-immersion

Modalità di partecipazione:

- una persona per studio in presenza
- fino a tre membri dello staff con accesso remoto Live Online

**2
giorni**

Finalità

L'obiettivo centrale del corso è:

- La comprensione dell'odierno scenario in cui si trova ad operare il medico odontoiatra e il suo Team
- Apprendere nuove discipline come il Marketing e Management sanitario
- Innovare il modello organizzativo dello studio mono-professionale
- Comprendere il fenomeno dell'"Empowerment" del paziente nell'era del Doctor Google
- Aumentare l'efficienza, l'efficacia e le performance dello studio
- "Vincere" in un mercato così selettivo come quello di oggi.



Studio360, per chi?

Il percorso formativo è rivolto ai laureati in medicina e chirurgia, laureati in odontoiatria, laureati nelle professioni sanitarie, nonché ai diplomati in discipline sanitarie, assistenti alla poltrona e personale amministrativo / segreteria.

Programma piano formativo

➤ 1

Il medical marketing etico

Strategie che funzionano
anche in era covid. Il fattore
cambiamento.

- Le strategie delle imprese di successo: le tre abilità chiave dell'imprenditore eccellente
- La strategia Oceano blu: vincere senza competere
- Il fattore determinante del successo aziendale: I modelli di business innovativi
- Il modello operativo strategico dello studio odontoiatrico
- La tua proposta di valore
- Intercetta il tuo target: gli strumenti per raggiungere il tuo paziente ideale
- Strumenti, attività, risorse e partner chiave del tuo modello operativo strategico

➤ 2

Come costruire il tuo sistema costante per avere nuovi pazienti e fidelizzare quelli che già hai.

- La customer journey si traduce in italiano come "viaggio del Cliente" e con questo termine si intende il viaggio che ciascun consumatore intraprende dal primo contatto con il tuo studio fino ad arrivare alla decisione di acquisto, che può portare in seguito all'inizio e al consolidamento della relazione tra paziente e il tuo brand.
- La customer experience. La cultura aziendale fondata sull'esperienza del paziente e sui valori umani: quale esperienza vive il tuo paziente quando si relaziona con il tuo studio? Gli elementi fondamentali per la costruzione della catena del valore
- La gestione strategica della telefonata quale momento determinante della Customer Experience
- La comunicazione empatica
- La gestione delle obiezioni

➤ 3

Aumentare il valore per differenziarsi

- La prima visita a pagamento
- Colloquio intervista, prima visita, esami diagnostici, cartella clinica digitale
- Educazione di valore del paziente: la strategia domiciliare quale leva di marketing operativo IL RUOLO CHIAVE DELL'IGIENISTA ALL'INTERNO DELLO STUDIO ODONTOIATRICO...
- Gestione strategica dell'appuntamento successivo: il secondo appuntamento

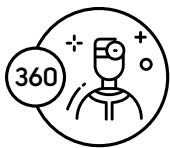
➤ 4

Struttura e caratteristiche del preventivo efficace

- Le caratteristiche del preventivo efficace
- L'accettazione del preventivo: i fattori determinanti per aumentare l'indice di accettazione
- Le 8 regole del fattore prezzo
- La presentazione del preventivo: chi, come e perché. Il ruolo dell'odontoiatra; il ruolo del personale amministrativo.
- Missione Zero insoluti

In collaborazione con





- Marginalità e profitto: elementi determinanti per il rendimento economico-finanziario.
- Ottimizzazione della risorsa tempo e profitto: fattori strettamente correlati per il successo del tuo studio
- Gli errori più frequenti della gestione economico-finanziaria
- Strategie per ridurre il rischio d'impresa
- KPI: gli indicatori di performance
- Imparare a calcolare l'importo dell'anticipo.

5 ↙

Business management.
Valutazione, controllo e ottimizzazione delle risorse e dei processi aziendali.

-
- La gestione degli appuntamenti e il raggiungimento degli obiettivi
 - La corretta gestione degli appuntamenti: gestione delle urgenze, gestione degli imprevisti
 - Il valore del tempo: suddivisione e differenziazione delle giornate lavorative
 - Cardio-marketing: la fidelizzazione dei pazienti

6 ↙

Time Management: l'agenda di valore del professionista

-
- La differenza tra essere il capo o essere il leader
 - Le 7 risorse più preziose
 - Il team di successo dello studio odontoiatrico
 - TEAMWORK: ergonomia & armonia per crescere e vincere insieme

7 ↙

La leadership. Diventa una guida per te stesso, diventa un leader per il tuo team

-
- Posizionamento di brand: le azioni per costruire la tua differenza
 - Asimmetria informativa: il ruolo di prezzo, brand ed influencer
 - Marketing operativo: le azioni esterne allo studio odontoiatrico per convertire il potenziale cliente in paziente
 - Strategie di video marketing per lo studio odontoiatrico: un'immagine vale più di mille parole, un video vale più di mille immagini

8 ↙

Comunica all'esterno la tua differenza

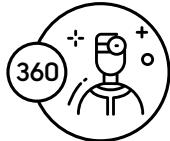


Studio360

Crescere e vincere ottenendo il massimo dalle proprie risorse.

➤ Relatori

Dott. Claudio Gammella



Classe 1967, laureato in odontoiatria e protesi dentaria presso l'Università Federico II di Napoli. Da 27 anni la passione mi ha portato ad approfondire la formazione nell'ambito della comunicazione efficace, il marketing etico e il management produttivo. Per essere più preciso sono un appassionato cronico, uno studente instancabile di sistemi e metodi per ottenere successo.

27 anni fa iniziai a frequentare programmi di formazione e crescita personale, stage di programmazione neuro-linguistica, corsi di marketing e comunicazione efficace e non ho più smesso. Ho conosciuto i migliori formatori, collezionato centinaia di libri e nozioni su metodi e sistemi per eccellere, per il raggiungimento degli obiettivi ed avere successo. Oggi la mia ricerca è incentrata su modelli di lavoro innovativi e metodi per avere successo e il mio obiettivo è trasmettere agli altri non ciò che imparo, ma ciò che applico ogni giorno nelle mie 3 aziende e in quelle dei miei colleghi. Sono diventato così esperto, se così si può dire, nella creazione di Sistemi di management odontoiatrico: ovvero l'insieme di Strategie e Strumenti che utilizza uno studio odontoiatrico per aumentare i pazienti, il fatturato e l'efficacia nel presentare un piano di cure e nell'accettazione del preventivo. La mia passione e il mio carattere mi hanno aiutato ad innovare e creare nuovi modi di approccio al paziente 2.0, customer experience del paziente, come aumentare il valore percepito, la prima visita odontoiatrica, la cartella clinica digitale, il passaparola proattivo del paziente. Pensando ai servizi che avrei voluto avere io all'inizio della mia carriera professionale, ho creato odontomedica method, il primo programma che unisce la Formazione (Cosa devi SAPERE) alla Consulenza Applicativa (Cosa devi FARE nello specifico) per creare un Sistema di management funzionante ed efficace. Covid-19", ed. Edra.



Domenico Casaleno Project manager e Brand manager

Le problematiche quotidiane di uno studio, il confronto con gli altri colleghi su temi clinici e aziendali: la comunicazione efficace con il team di studio è un valore che va tutelato e coltivato ogni giorno. Un team affiatato condivide anche i momenti al di fuori degli orari di lavoro ed è sinonimo di un ambiente sano e professionale.



Anna Ciriello Istruttore personale non sanitario

Mi occupo di sistemi, metodi e management delle strutture odontoiatriche. 28 anni fa, la curiosità di scoprire quali fossero i sistemi e le strategie vincenti delle aziende di successo, mi ha indotto a studiare, a partecipare a numerosi corsi di formazione in materia e a leggere innumerevoli libri.



Dr.ssa Maria G. Liparulo Medico Odontoiatra

Raccogliere la sfida è il primo modo per innescare un cambiamento. Ambizione, voglia di emergere, preparazione e apertura al cambiamento: sono tutti elementi che, messi insieme, aiutano i giovani professionisti ad uscire dall'anonimato e crescere in un mercato sempre più competitivo.



In collaborazione con



➤ info e iscrizioni Studio 360

Rif. Sergio Campini - Tel. 335 5837392
sergio.campini@astidental.it

Astidental SpA

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