

Roberto Rosso

Fondatore e presidente di Key-Stone



Ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, iscritto all'ordine dei giornalisti, è autore di numerose pubblicazioni. Già docente presso il Master in Marketing e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino. Creatore del progetto di formazione e coaching DMP, un sistema integrato di programmi e servizi per il management, il marketing, la comunicazione e il controllo di gestione dello studio dentistico. Consulente di primarie società scientifiche e di grandi studi dentistici, partecipa a numerosi convegni e congressi in qualità di relatore e moderatore. Autore del "Manuale di Dental Management nell'era post Covid-19", ed. Edra.



Roberta Pegoraro

Business Coach, consulente aziendale settore sanitario.

Docente di Programmazione Neuro Linguistica, docente presso la Dental Equipe School, Università Magna Graecia Corso ASO, Master Luxx Profile. Co Autrice di "Cessione e subentro nello studio odontoiatrico". Relatrice a numerosi corsi e convegni del settore odontoiatrico, coordinatrice di progetti sviluppati in ambito associativo, consulente di associazioni scientifiche e sindacali del settore. Collabora con enti di formazione accreditata e con organizzazioni che si occupano di studi di fattibilità e pianificazione strategica per la realizzazione di progetti in ambito sanitario.

Chiara Saracco

Formatrice specializzata in pianificazione e coordinamento di progetti di comunicazione



Laureata in Economia e master in Marketing e Comunicazione, è stata responsabile della formazione e addestramento della forza vendita di importanti realtà aziendali. Da oltre 10 anni è key account manager presso YouKey, agenzia di marketing e comunicazione del network Key-Stone. Ha collaborato per importanti marchi del mondo dell'automotive, dentistry e food&beverage. È consulente e formatrice sui temi del marketing e digital communication in campo odontoiatrico per Key-Stone Academy.



Astidental SpA

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

Clinic FORMAZIONE AVANZATA
Management.

A chi si rivolge

Il piano di formazione avanzata in Clinic Management è un percorso indirizzato a titolari e soci di studi dentistici e a coloro che aspirano ad un percorso professionale di Clinic Manager specializzato nel mondo odontoiatrico.

Struttura del percorso

3 moduli di 3 giorni ciascuno organizzati da giovedì a sabato.

Date

- **Modulo 1** 21-22-23 settembre 2023
- **Modulo 2** 5-6-7 ottobre 2023
- **Modulo 3** 16-17-18 novembre 2023



ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Utilizza il QR-CODE a fianco, accedi al link sottostante, o invia una mail a develo@astidental.com.



<https://www.bquadro.it/pagine/develo-corso-clinicmanager.html>

**FINO A 2 PARTECIPANTI
CON POSSIBILITÀ DI ESTENSIONE A 3***

6.300€
SOLO
4.970€
+IVA
Per iscrizioni pervenute entro il 15.07.2022

POSSIBILITÀ DI ACQUISTO MODULI SINGOLI

* Prezzo agevolato per il terzo partecipante

www.bquadro.it

Clinic FORMAZIONE AVANZATA
Management.
I meccanismi della buona gestione.



Per imparare a definire obiettivi e strategie, gestire pazienti e collaboratori, sfruttare le moderne tecniche di management, sviluppare l'area commerciale della propria attività

www.bquadro.it

Nel settore dentale è in atto un cambiamento che impone alle strutture di trasformarsi in un'ottica più aziendale, in cui risorse e risultati sono entrambi da gestire per ottenere l'ottimo. La disciplina del Clinic Management è quella che è chiamata a fornire il quadro di competenze necessarie per questo obiettivo.

ClinicManagement. FORMAZIONE AVANZATA

I meccanismi della buona gestione.

Che mercato avremo di fronte?

Mai prima d'ora è chiaro a tutti come affrontare il cambiamento in modo rapido ed efficace è fondamentale per garantirsi opportunità di sviluppo. Saper reagire, ma anche saper anticipare è la chiave di volta che ogni organizzazione deve mettere in campo per sopravvivere, per svilupparsi e, auspicabilmente differenziarsi dalla concorrenza. In tutto questo le strutture odontoiatriche non sono diverse da tutte le altre organizzazioni, da tutte le altre aziende. Flussi, risorse, processi fanno di ogni studio una realtà che va gestita come un'azienda. La disciplina che si occupa di fare questo è il *Clinic Management* e la figura di riferimento è il *Clinic Manager*. I nuovi linguaggi e i nuovi strumenti della gestione oggi si fondono con un mondo che ha accelerato i suoi, già incalzanti, ritmi di trasformazione. Con il programma di formazione avanzata in Clinic Management mettiamo a disposizione i formatori più competenti e i contenuti più aggiornati per affrontare al meglio il cambiamento.

Quali obiettivi attendersi

L'individuazione di obiettivi e strategie, l'efficace gestione dei pazienti e dei collaboratori, l'utilizzo di moderne tecniche di management aziendale e i programmi di sviluppo commerciale: fattori che diventano fondamentali per il successo dello studio e del professionista.

DEDUCIBILITÀ
fiscale al **100%**
per studi e società



Programma del corso

1

Visione imprenditoriale e strategie di impresa

- R. Rosso

21-22-23 SETTEMBRE 2023

- Analisi PEST e scenari evolutivi del settore dentale
- La strategia di impresa in odontoiatria
- Vision Missione e Valori
- Il processo di pianificazione strategica
- La triade S-T-P. Segmentazione, Targeting e Posizionamento
- Differenziazione e Value Proposition
- Il sistema informativo di marketing e le ricerche di mercato
- L'analisi strategica (SWOT Analysis) e le decisioni strategiche
- Il marketing operativo nel mondo odontoiatrico
- Il filo rosso del piano e il Project Work dello Studio
- La centralità del paziente e la customer experience
- Sistemi di monitoraggio della fedeltà, soddisfazione e raccomandazione
- Le leve del marketing operativo

Obiettivi:

Comprendere le dinamiche del settore, reagire ai suoi cambiamenti e sviluppare un pensiero critico in ottica strategica sulla visione futura del proprio studio.

2

Il sistema di gestione dello studio dentistico

- R. Rosso, R. Pegoraro

5-6-7 OTTOBRE 2023

- Sistemi e modelli organizzativi dello studio dentistico
- Fondamenti teorici per la gestione delle risorse umane
- Ruoli, responsabilità e compiti
- Selezione, formazione e coaching del team
- Modelli di problem solving nello studio dentistico
- Gestione dei conflitti e lavoro di squadra
- Leadership e negoziazione interna
- La comunicazione interpersonale efficace
- Il sistema premiante dello studio dentistico
- Motivazione e sostegno dei collaboratori
- La leadership situazionale
- I fondamentali del controllo di gestione nello studio dentistico
- Il sistema di budgeting, dalla pianificazione al monitoraggio
- Il sistema di monitoraggio dei Key Performance Indicators (KPI)

Obiettivi:

Sviluppare delle skill relazionali volte a migliorare il clima lavorativo nello studio e conoscere i vantaggi dei sistemi incentivanti per orientare i comportamenti dell'organizzazione verso gli obiettivi strategici prefissate.

3

Competenze extra-cliniche dello staff:

la comunicazione di marketing e la negoziazione col paziente, la costruzione pratica del sistema di monitoraggio delle performance dello studio

- R. Rosso, C. Saracco

16-17-18 NOVEMBRE 2023

- L'esperienza del paziente: Customer Journey, Touchpoint e Satisfaction
- Strategie e mezzi di comunicazione
- Il web marketing
- Il piano operativo e il budget di comunicazione
- Aspetti deontologici e normativi
- Il paziente e i sistemi di fidelizzazione
- Il sistema motivazionale e la psicologia di acquisto
- Negoziazione e gestione delle obiezioni
- I fondamentali della contabilità analitica nello studio
- Il data quality e l'organizzazione dei dati interni
- La costruzione operativa del sistema di controllo
- Fondamenti nell'uso di Excel per il controllo di gestione

Obiettivi:

Pianificare e gestire in modo efficiente la comunicazione di marketing e sviluppare delle competenze relazionali utili a migliorare l'efficacia della comunicazione con il paziente. Ottimizzare la gestione delle risorse dello studio grazie all'acquisizione di metodologie analitiche e criteri di analisi oggettivi.