

B²
Bquadro

● ● ● ●
Develo
Supporto allo sviluppo

nuove
vie+
nuovi
strumenti di

sviluppo.



Salite ad un nuovo livello di consapevolezza.

- Imparare a vedere
- Imparare a comprendere
- Imparare a crescere

Scopri il nuovo servizio di orientamento

Develo
Assessment [3D]



Develo è la divisione di Bquadro che ha la missione di sviluppare il business dello studio odontoiatrico. Scoprite come l'offerta Develo può essere utile alla vostra struttura per definire e percorrere un percorso di miglioramento continuo verso le sfide che attendono il settore nel prossimo futuro.

Numero Verde

800 64 27 77

per info

develo@astidental.com

La ricetta del successo

nella moderna
odontoiatria?



Il mercato odontoiatrico italiano sta diventando sempre più competitivo.

Oltre a ciò si assiste ad un futuro in cui è certa una riduzione del numero degli odontoiatri, ed un conseguente aumento del numero di pazienti per ogni professionista.

Opportunità o minaccia? Decisamente... opportunità per un imprenditore odontoiatrico.

Diventare un imprenditore odontoiatrico

Stima riduzione numero dentisti in Italia entro 7/8 anni

60.000 → **30.000**

Stima riduzione numero studi in Italia entro 7/8 anni

38.500 → **25.000**

Potenziale aumento dei pazienti/clienti per dentista

+100%



Potenziale crescita del volume d'affari nello stesso periodo

+50%

La certezza per il futuro è che le strutture di oggi, così come sono oggi, avranno difficoltà a relazionarsi con i cambiamenti in atto.

Comprendere il cambiamento e disporre degli strumenti necessari per essere in una posizione di vantaggio sul mercato. Noi ci siamo immaginati come affiancare i nostri clienti in questo cammino e abbiamo immaginato un modello che parte dalla formazione imprenditoriale di Develo, passa attraverso lo sviluppo tecnologico e l'implementazione dei flussi digitali e termina con l'ottimizzazione degli approvvigionamenti e la razionalizzazione dei processi operativi quotidiani.

Develo

Dalla formazione d'impresa alla creazione del mindset digitale per gestire al meglio l'azienda odontoiatrica.

Integrow

I nuovi flussi di lavoro nell'odontoiatria sono opportunità e soluzioni per raggiungere i vostri traguardi nell'era digitale



SGR System

Semplificazione, gestione, razionalizzazione degli approvvigionamenti di materiale di consumo per ottenere considerevoli risparmi

4T System

Formazione applicata per la massima rapidità di accesso ai vantaggi della tecnologia

Development Integration 4 Simplification

Develo. Il punto di partenza per un modello di sviluppo integrato. Il modello **DIn4S.**

Develo si propone di aggiungere al vostro bagaglio di competenze tutto ciò che esula dal dominio della pratica medica ed attiene alla gestione, alle relazioni e a tutti gli aspetti commerciali e organizzativi connessi. Per noi questa è la base del modello di sviluppo DIn4S, un percorso integrato finalizzato ad una crescita imprenditoriale dell'attività dentale.



Develo, il primo passo verso i vostri traguardi.

Per prima cosa è importante che ogni struttura o ogni professionista cerchi di acquisire consapevolezza della propria posizione, con particolare attenzione alle aree di miglioramento. Da questo punto di partenza è poi opportuno valutare come ci si immagina il futuro dell'attività e del mercato. Con queste informazioni i nostri specialisti Develo saranno in grado di indirizzarvi e costruire per voi e con voi il percorso verso i vostri obiettivi.



Quali Skills servono per il tuo sviluppo?

Ti aiutiamo a scoprirlo.

1.



Il tuo consulente Bquadro

Quali prospettive ha il mercato, quali possibilità di sviluppo formativo ci sono, come si sta muovendo il mondo al di fuori dello studio? Inizia a parlarne con il tuo consulente Bquadro...

2.



Assessment online

Pagina 8

L'Assessment è uno strumento gratuito che offre un punto di partenza essenziale per identificare e focalizzare gli ambiti di miglioramento delle competenze imprenditoriali e relazionali.

Nulla va lasciato al caso, soprattutto quando si tratta dello sviluppo imprenditoriale. Per questo abbiamo pensato ad un percorso che permette ad ogni struttura di individuare con precisione il set di capacità necessarie a conseguire i propri obiettivi. Tutto ciò è reso possibile dalla competenza dei nostri specialisti, combinata con strumenti on-line e attività sul territorio.

3. Symposium Develo

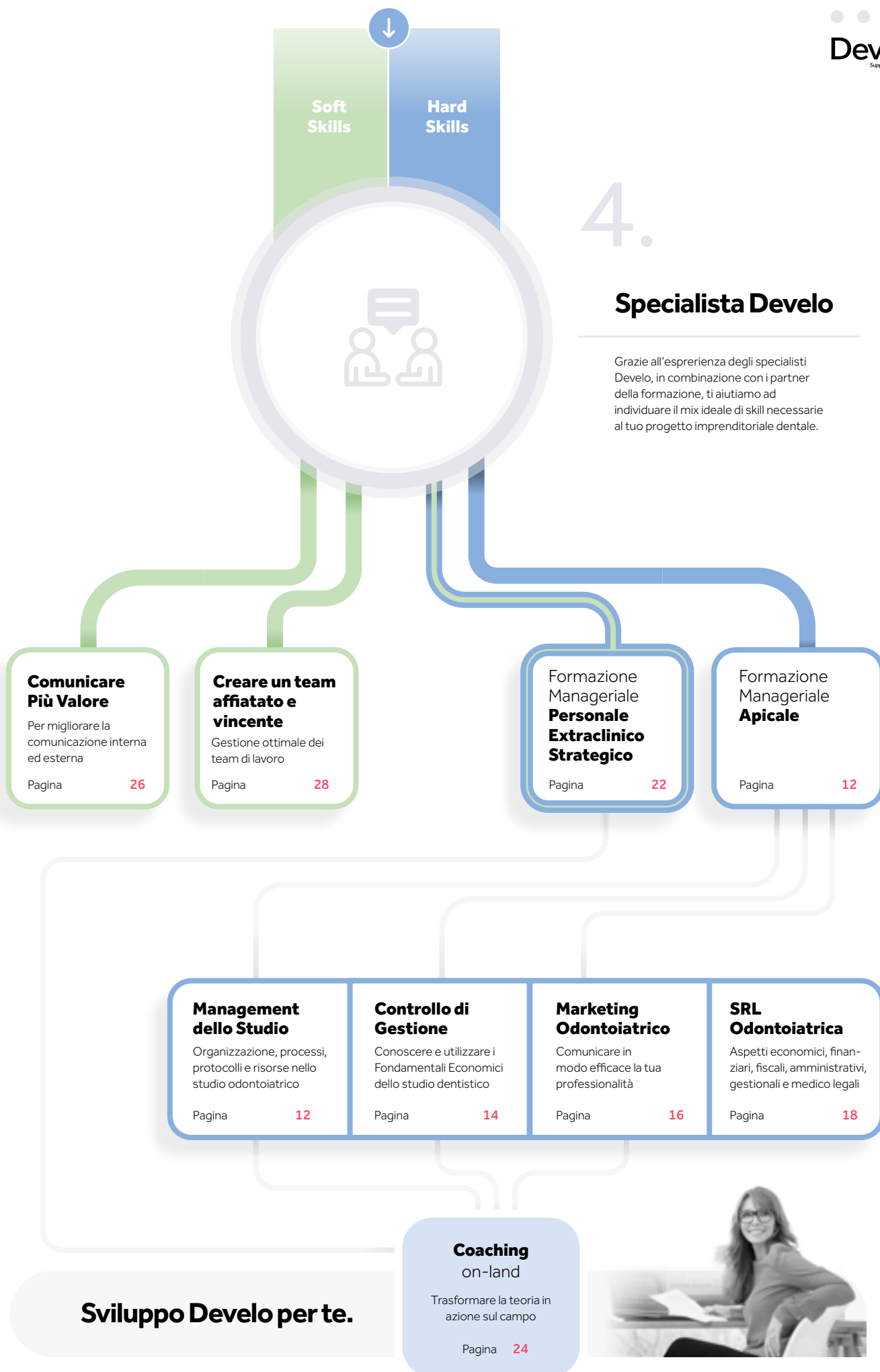
Pagina 9

Un'anteprima dell'alta formazione Develo. I Symposium Develo sono attività sul territorio volte a metterti in contatto con i formatori e trasferirti fin da subito un set fondamentale di conoscenze per iniziare il tuo percorso di miglioramento.

4.

Specialista Develo

Grazie all'esperienza degli specialisti Develo, in combinazione con i partner della formazione, ti aiutiamo ad individuare il mix ideale di skill necessarie al tuo progetto imprenditoriale dentale.



Sviluppo Develo per te.

Assessment.

Il primo passo verso la consapevolezza.

Semplice, online, riservato. Iniziamo?

Uno strumento
che ti aiuta a
porti le giuste
domande...

<https://www.bquadro.it/assessment>



Quanto sai
realmente di
**organizzazione,
fiscalità, gestione,
finanza?**

Sei sicuro di essere
aggiornato su aspetti
**medico-legali,
sicurezza,
normative?**

Sapresti come
affrontare
**conflitti nel tuo
staff nel migliore
dei modi?**

Sapresti come
muoverti
**nei nuovi canali
per la promozione
della tua attività?**

Capire, scegliere e decidere: con Develo oggi è ancora più facile. Si chiama Develo Assessment ed è il nuovo servizio *gratuito on-line* che ti permette di orientarti nell'offerta formativa. Si tratta di un sistema messo a punto da esperti consulenti che con una serie di domande cerca di evidenziare i punti su cui lavorare per indirizzarti nello sviluppo della tua attività. Che si tratti di aree di miglioramento nella tua organizzazione o di competenze che devi sviluppare il servizio Develo Assessment permette di metterti alla prova con un'autovalutazione che potrà poi essere utilizzata dai nostri consulenti per indirizzarti nel modo migliore. Quindi, non sei solo! Inizi on-line, ma continui con specialisti della formazione in un incontro dedicato a te, la tua struttura, le tue esigenze e i tuoi obiettivi aziendali.

Symposium.

Incontri sul territorio per iniziare alla grande

Entra nel mondo Develo
nel modo migliore.



Una nuova
modalità per
accedere alla
**formazione di
qualità Develo**

Diverse date su
tutto il territorio
nazionale

Consulta il
calendario online



Scegli la data e la location
più adatta alle tue esigenze.

**Un'occasione
d'incontro
per iniziare a
dare le giuste
risposte.**

Incontriamoci ai Symposium Develo. I Symposium sono eventi formativi pensati per fornire nozioni e strumenti pronti all'uso. Si tratta di eventi di breve durata che permettono di entrare in contatto con i formatori di fama nazionale e internazionale che curano i percorsi Develo. I Symposium di Develo si tengono in diverse location in base al pubblico presente in ogni area geografica. La modalità di fruizione è un innovativo mix tra l'esposizione del tema dell'evento (sempre da parte di docenti di rinomata fama) e l'interazione col pubblico al fine di favorire un interscambio di idee ed esperienze.

<https://www.bqquadro.it/symposium>

Vi presentiamo alcuni dei nostri partner per la formazione Develo. Condividiamo con loro la passione per i contenuti di qualità e l'approccio dinamico alla formazione d'impresa.

I nostri Docenti.

Competenza e capacità di engagement.



Sergio Borra

CEO Dale Carnegie Italia

Sergio Borra è fondatore e CEO di Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training®, azienda leader nel Business Training & Education presente in oltre 80 Paesi. Con più di 30 anni di esperienza nella formazione manageriale e comportamentale, Sergio ha incontrato e contribuito al successo di oltre 130.000 persone: team aziendali, imprenditori e professionisti di piccole, medie e grandi imprese italiane e internazionali. Il talento di Sergio consiste nel coinvolgere ognuno in maniera emozionante e concreta, fornire gli strumenti utili a raggiungere obiettivi personali e professionali e promuovere lo sviluppo e l'acquisizione di best practice vincenti e immediatamente applicabili.

➔ **Creare un team affiatato e vincente**

Pagina 28



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.

➔ **Clinic Management**

Pagina 22



Gabriele Vassura

Medico Chirurgo e Odontoiatra, Specializzato in Ortopedia, Traumatologia e Ortognatodonzia

Ideatore del brand Dentista Manager, dal 2010 tiene Corsi di formazione su: economia, management, marketing e società in ambito odontoiatrico. È inoltre consulente aziendale e blogger. Ha ricevuto incarichi come Professore a contratto presso l'Università degli Studi di Firenze e l'Università degli Studi di Padova. È coautore dei Libri "Srl Odontoiatrica", "Economia e Controllo di Gestione dello Studio Dentistico" e di "Holding Odontoiatrica e Sanitaria". È Fondatore e Amministratore Unico di Dental Care srl e Dentista Manager srl.

➔ **Management odontoiatrico**

Pagina 12

➔ **Controllo di gestione**

Pagina 14

➔ **Marketing Odontoiatrico**

Pagina 16

➔ **"SRL" Odontoiatrica**

Pagina 18



Pietro Paolo Mastinu

Consulente finanziario, manager e formatore

È laureato con lode in Economia e Commercio e si è perfezionato in Discipline bancarie e finanziarie. In un primo tempo lavora all'interno del mondo bancario, poi entra in prima persona nel mondo dell'impresa, infine si dedica alla libera professione come consulente finanziario, manager e formatore. Ha fondato ed è stato Presidente dell'Associazione ANAMOP (Associazione Nazionale Soci e Titolari Ambulatori Odontoiatrici e Polispecialistici), che federa e tutela gli ambulatori singoli, non appartenenti a grandi gruppi economici. Da tre anni collabora in esclusiva con il brand Dentista Manager, si dedica intensamente alla consulenza extraclinica per gli studi dentistici e svolge una incessante attività di formazione.

➔ **Management odontoiatrico**

Pagina 12

➔ **Controllo di gestione**

Pagina 14

➔ **Marketing Odontoiatrico**

Pagina 16

➔ **"SRL" Odontoiatrica**

Pagina 18



Maurizio Petrini

Senior Trainer e Performance Consultant Dale Carnegie Italia

Maurizio Petrini è Performance Consultant e Senior Trainer di Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training®, azienda leader nel Business Training & Education presente in oltre 80 Paesi. Con oltre 30 anni di esperienza professionale nella formazione, ha condotto con successo molti programmi di training aziendale personalizzati e progettati sulle vere esigenze formative del cliente. Le sue spiccate abilità di comunicazione e di coinvolgimento dei partecipanti durante i corsi, fanno di lui uno tra i migliori ed efficaci trainer del team di Dale Carnegie Italia.

➔ **Comunicare più valore**

Pagina 26



Michele Rossini

Odontoiatra ed esperto in educazione d'impresa in odontoiatria

Michele Rossini ha conseguito la laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università di Milano. Ha frequentato corsi di specializzazione in gnatologia e disturbi dell'ATM, in terapia del dolore oro-facciale, in protesi estetica. Dal 2005 si occupa di organizzazione e gestione dei sistemi aziendali finalizzati all'erogazione di servizi alla persona nello studio odontoiatrico. Dal 2009 inizia a lavorare con le tecnologie digitali con speciale riferimento alla scansione intraorale e alla produzione con sistemi CAD/CAM, realizzando il primo studio dentistico totalmente digitale. È consulente presso alcune delle più grandi aziende.

➔ **SiStudio Digital**

Pagina 20



Paolo Torregrossa

Imprenditore, business coach ed educatore d'impresa in odontoiatria

Specializzato in business leadership, coaching per chi fa impresa e comunicazione ha studiato dai massimi esperti mondiali. Ha insegnato marketing presso la facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Brescia ed ha lavorato in ambiti nazionali ed internazionali. Ha creato un sistema per aiutare gli imprenditori ad ottenere il massimo dalle loro aziende, valorizzare le persone, mettere il pilota automatico alle loro attività continuando a fare utili. Ad oggi ha guidato centinaia di imprenditori all'applicazione del sistema fare.uti aiutandoli a raggiungere il successo.

➔ **SiStudio Digital**

Pagina 20



Emanuele Zapparoli

Imprenditore e business coach

Dental office manager presso *Studio Corrado S.r.l. Servizi odontoiatrici* in cui ricopre il ruolo di amministratore delegato e socio. Titolare di laboratorio ortodontico per 25 anni, esperto di gestione d'azienda con formazione di alto livello in Italia e all'estero. Consulente, formatore e temporary manager per importanti strutture odontoiatriche sul territorio nazionale.

➔ **Key Accelerator**

Pagina 24

L'organizzazione dello Studio Dentistico presenta le stesse difficoltà di una struttura sanitaria o di una azienda di grandi dimensioni, impariamo come fronteggiare la complessità.

Management. per studi dentistici.

La gestione è alla base del vostro progetto imprenditoriale.

Hard Skills



Orientarsi nella gestione.



Non facciamoci illusioni. Nessuno dice che organizzare uno studio dentistico sia semplice: tutt'altro, il problema è anzi complesso. Tuttavia esistono soluzioni semplici a problemi complessi quando il metodo è quello corretto. Lo studio dentistico può essere visto come un insieme intricato di attività, ciascuna delle quali si incrocia con tutte le altre in forme e tempi variabili, spesso imprevedibili. Senza una buona organizzazione, la gestione richiede uno sforzo considerevole da parte di tutto lo staff con conseguenti disagi e inefficienze. La gestione dello studio, infatti, può essere scomposta prima in macroaree e poi in processi. Ogni processo può essere definito da un numero finito di attività e relativi protocolli, riducendo la discrezionalità operativa ed aumentando l'efficienza del sistema. È quindi una questione di metodo, prima ancora che di merito.



Gabriele Vassura



Pietro Paolo Mastinu

Dipendenti, fornitori, sicurezza, prestazioni, archivi, magazzino, manutenzioni, e molto altro ancora. Tutto questo è fonte di stress e di disagio per il dentista che si trova a dover gestire problemi di cui non avrebbe mai voluto occuparsi e per i quali, molto spesso, non ha neppure una formazione specifica. Nella maggior parte dei casi il dentista è uno che... avrebbe solo voluto fare il dentista. Inoltre, l'organizzazione dello studio dentistico è anche fonte di frustrazione per il personale di studio che spesso ne percepisce la complessità come un problema senza soluzioni pratiche e attuabili.



ORGANIZZAZIONE

Concetti generali di organizzazione: vantaggi e svantaggi

L'organizzazione per processi

Mappatura generale dello studio dentistico



I PROCESSI

I processi di front office: informazione, prenotazione, accettazione, dimissione

I processi di back office: contabilità, sicurezza, qualità e rischio, fornitori, documenti, dipendenti, collaboratori, ecc.

I processi clinici: prima visita, diagnosi, terapia, follow up



DIGITALIZZAZIONE

La digitalizzazione dei processi in ottica 4.0



PROTOCOLLI

I principali protocolli clinici ed extraclinici



ESERCITAZIONI

Esercitazioni pratiche e simulazioni di scenari reali

Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

3 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

Padova
Palazzo della Salute
Via San Francesco, 90

PER CHI?

Titolari
Clinic Manager
ASO

POSTI LIMITATI

Iscrizione

2.500 EURO
+I.V.A.

1.700 EURO
+I.V.A.

Quota ridotta per secondo partecipante se dello stesso studio e accompagnatore del primo

Corso in Management per studi dentistici, perché?

- ➔ Prendere il controllo del tuo Studio.
- ➔ Ottimizzare i tempi e l'efficienza della tua clinica.
- ➔ Creare un sistema indipendente dalla tua presenza continua.
- ➔ Prendere consapevolezza dell'andamento del tuo Studio.
- ➔ 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'odontoiatra.



Un dentista che non conosce i principi base del controllo di gestione corre due rischi molto gravi: il primo è quello di non avere soddisfazione economica nel lavoro che svolge. Il secondo, ancora peggiore, è non sapere perché ciò accade.

IN ODONTOIATRIA

Controllo di gestione.

La mossa vincente.

Monitorare le risorse per indirizzare le strategie.

Hard Skills



Competenze e strumenti per vincere le tue sfide.



Ogni studio dentistico, indipendentemente dai propri valori e obiettivi, si regge su un equilibrio economico-finanziario molto precario. Ne consegue un livello di rischio alto, dato dalla necessità di investimenti onerosi, da immobilizzazioni di capitale, dalla complessità organizzativa che rende difficile contenere i costi. Per questo motivo è necessario prima essere dei bravi dentisti in ambito clinico, ma poi saper governare gli elementi economici e finanziari in modo prudente e efficace al tempo stesso. In questo corso imparerai a conoscere e utilizzare i *fondamentali economici* dello studio dentistico ed i principi generali del *controllo di gestione*.



Gabriele Vassura



Pietro Paolo Mastinu

La promessa è di renderti indipendente nella gestione economica e finanziaria del tuo studio. Partiremo dai concetti base di costi, ricavi, tariffe, margini ed ebit per arrivare ai principi generali del controllo di gestione come il *break even point*, la *sales forecast*, il *budget*. Tutto questo, ovviamente, declinato sulla realtà specifica di uno studio dentistico. L'obiettivo finale è quello di generare consapevolezza e capacità di affrontare i problemi ordinari in completa autonomia, senza dover ricorrere al supporto di consulenti esterni.

+ CONOSCERE I COSTI

I costi standard dello studio dentistico: classificazione, significato e impiego strategico

+ CONOSCERE I RICAVI

I ricavi standard dello studio dentistico: pricing, tariffario e listini

+ GESTIRE GLI SCONTI

Lo sconto e le convenzioni nell'economia di uno studio dentistico: protocolli e strategie

+ MARGINI

Il margine di contribuzione standard: classificazione ed impiego strategico

+ GUADAGNO

Il guadagno: reddito personale, utile dello studio e compensi per i collaboratori

+ CONTROLLO DI GESTIONE

Le basi del controllo di gestione ed il ciclo di Deming nello studio dentistico

+ I BREAK EVEN POINT

Il break even point standard: significato ed impiego pratico nello studio dentistico

+ EFFICIENZA

Protocolli standard e concetti di efficienza in uno studio di qualità

+ ANALISI

Cruscotto direzionale ed analisi degli scostamenti

+ CONTROLLO E DIGITALIZZAZIONE

L'automazione dei processi ed il controllo digitale dei dati e dei documenti

Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

3 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

Padova
Palazzo della Salute
Via San Francesco, 90

PER CHI?

Titolari
Clinic Manager
Consulenti

POSTI LIMITATI

Iscrizione
2.500 EURO
+I.V.A.

1.700 EURO
+I.V.A.

Quota ridotta per secondo partecipante se dello stesso studio e accompagnatore del primo

Percorso formativo in Economia e Controllo di gestione, perché?

- ➔ Per individuare nella propria azienda i margini di recupero dell'efficienza.
- ➔ Per costruire strategie di sviluppo basate su informazioni certe
- ➔ Per aumentare la consapevolezza della situazione economica in ogni istante
- ➔ Per meglio relazionarsi con partner, finanziatori, erario
- ➔ Per comprendere il linguaggio e i meccanismi del mondo economico-finanziario
- ➔ Per poter definire con precisione obiettivi, responsabilità e per monitorare l'effetto delle decisioni prese a livello aziendale



Acquisire un vantaggio distintivo in un mercato competitivo, attraverso strategie mirate che aumentano la visibilità e rafforzano la reputazione dello Studio.

Marketing odontoiatrico.

Comunicare in modo efficace la tua professionalità.

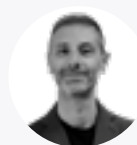
Hard Skills



Abbiamo a cuore la tua formazione.

La tua crescita professionale è al centro delle nostre attenzioni: per questo adottiamo nel corso il modello del patient journey, che rappresenta il percorso che un paziente compie dalla consapevolezza della necessità di cure dentali fino al completamento del trattamento e al mantenimento della salute orale. Questo percorso è caratterizzato da diverse fasi e punti di contatto: la consapevolezza del bisogno, la ricerca di un professionista, la decisione di prenotare una visita, l'accoglienza e la cura nello studio, il trattamento stesso, fino al follow-up. Integrare strategie di marketing mirate in ciascuna di queste fasi è essenziale per gli studi dentistici che vogliono differenziarsi in un mercato competitivo.


**Gabriele
Vassura**

**Pietro Paolo
Mastinu**

**Valerio
Salvi**

**Alessandra
Pronio**

Nel Marketing, soprattutto in ambito digitale, hai la possibilità di iniziare autonomamente con azioni di base in un progetto di crescita graduale. Questo ti consente di acquisire competenze fondamentali. Successivamente, potrai procedere verso strategie e strumenti più avanzati, avviando un percorso strutturato. Questo viaggio di comunicazione ti permette di valorizzare sempre di più la tua immagine, in sincronia con lo sviluppo delle tue capacità.



PRIMO MODULO: PREPARA IL BAGAGLIO

FONDAMENTALI DEL MARKETING E PIANIFICAZIONE

- Microeconomia della professione odontoiatrica
- Elementi fondamentali del marketing
- Pianificazione strategica
- SWOT analysis
- Il marketing mix
- La normativa sulla pubblicità sanitaria
- Introduzione al Digital marketing (gli strumenti digitali)
- Il Social Media Manager



SECONDO MODULO: AFFRONTA IL VIAGGIO

GLI STRUMENTI DEL MARKETING DIGITALE

- Il piano editoriale: creazione contenuti
- Grafica e brand
- Il sito/blog: CMS, dominio, layout, SEO e SEM
- Landing page
- Facebook e Facebook ads
- Instagram
- Google, Google My Business e Google Ads
- Il Direct Mailing



TERZO MODULO: PROSEGUI CON LE TUE GAMBE

CASE STUDY E FLUSSO DIGITALE

- Case Study
- Strategie dei flussi digitali (traffico)
- Dimostrazione: perché sei qui oggi?
- Il CRM e Workflow
- Il PRM

DURATA

3 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

San Donato Milanese (MI)
Hotel Crowne Plaza
Via K. Adenauer, 3

PER CHI?

Titolare di studio dentistico
Direttore Sanitario
Social Media Manager
Dental Office Manager
ASO con mansioni di comunicazione

POSTI LIMITATI

Iscrizione

2.500 EURO

+I.V.A.

1.700 EURO

+I.V.A.

Quota ridotta per il personale dipendente dello Studio, se accompagnatore del titolare. L'importo è interamente deducibile

Struttura del corso

➔ TEORIA

Identità ed unicità del proprio studio, comprenderne l'importanza e svilupparle grazie alla comprensione delle basi del Marketing.

➔ PRATICA

Sessione di approccio pratico agli strumenti e alle metodologie del marketing per gestire il tuo Brand, mantenendo la massima coerenza tra le varie piattaforme del web.

➔ AFFIANCAMENTO

Un meeting individuale con un tutor dedicato per una attività specifica totalmente dedicata alle necessità e alle specificità del tuo studio.

Una Srl Odontoiatrica è uno studio dentistico che opera in forma societaria. A differenza di uno studio tradizionale, che si identifica con il titolare, una Srl Odontoiatrica è di proprietà dei soci che l'hanno costituita

“SRL” Odontoiatrica. ^{CORSO}

Il tuo ingresso in... società.

Tutti gli aspetti del vostro naturale percorso di crescita

Hard Skills



Perchè costituire una Srl Odontoiatrica?



Il Corso Srl Odontoiatrica ha proprio lo scopo di rispondere a questa domanda. I vantaggi derivanti dal passaggio da studio professionale a società di capitale sono così impattanti e numerosi che è quasi impossibile indicarli tutti. Questo corso servirà ad illustrare tutti i benefici: economici, finanziari, fiscali, amministrativi, gestionali, medico legali, patrimoniali, successori, personali e professionali derivanti da una Srl Odontoiatrica costruita su misura per il dentista comune. In estrema sintesi la Srl Odontoiatrica rappresenta una forma diversa di gestione dell'attività che, nella sostanza, rimane sempre la stessa: relazione con il paziente, rapporto fiduciario diretto, qualità delle prestazioni, etica professionale, codice deontologico, ecc.



Gabriele Vassura



Pietro Paolo Mastinu

Obiettivo del percorso è introdurti al tema delle Società di Capitale in generale e a quello della Srl Odontoiatrica in particolare. In primo luogo ti aiuteremo a capire se la tua realtà professionale può trarre vantaggio da una Srl Odontoiatrica oppure no. In questo secondo caso ti dissuaderemo dall'intraprendere questo percorso. In caso positivo, invece, ti aiuteremo a pianificare e strutturare la tua società: costituzione dal notaio, autorizzazione sanitaria, assetto interno, fiscalità, amministrazione, gestione ordinaria e straordinaria. La promessa, dunque, è di costruire una società tagliata su misura per te e per il contesto specifico nel quale operi (familiari, pazienti, competitors, risorse economiche, collaboratori).

+ ASPETTI GIURIDICI

La costituzione e il funzionamento della Srl Odontoiatrica: aspetti giuridici e pratici

La normativa vigente sulle Srl e Stp in odontoiatria

Il concetto giuridico di professionista, di società di persone e di società di capitali

Le principali forme di aggregazione tra dentisti: studio associato, condominio odontoiatrico e società

+ ASPETTI PATRIMONIALI

La tutela patrimoniale del dentista professionista

Il passaggio generazionale nello studio dentistico

La gestione del patrimonio mobiliare e immobiliare del dentista

Il valore commerciale di uno studio dentistico

+ ASPETTI FISCALI E PREVIDENZIALI

Il risparmio fiscale complessivo nella Srl

Evasione ed elusione fiscale

La questione autorizzativa dello studio dentistico e della struttura sanitaria

I rapporti con il commercialista e con il fisco

La questione Enpam nella Srl Odontoiatrica

+ ASPETTI ECONOMICI

Il reddito personale del dentista e della sua famiglia nella Srl Odontoiatrica

+ ASPETTI MEDICO-LEGALI

Ruoli e funzioni nella Srl: soci, amministratori, direttore sanitario, consulenti e dipendenti

Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

3 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

Padova
Palazzo della Salute
Via San Francesco, 90

PER CHI?

Titolari/Soci

POSTI LIMITATI

Iscrizione

2.500 EURO
+I.V.A.

1.700 EURO
+I.V.A.

Quota ridotta per secondo partecipante se dello stesso studio e accompagnatore del primo

Corso "SRL" Odontoiatrica, perchè?

- ➔ Essere più protetto dagli attacchi esterni.
- ➔ Aumentare il valore economico della tua attività.
- ➔ Facilitare il passaggio generazionale, anche senza un erede dentista.
- ➔ Acquisire il vantaggio associativo con il coniuge o con soggetti esterni alla famiglia.
- ➔ Beneficiare di agevolazioni finanziarie e bandi.
- ➔ Conseguire un legittimo beneficio fiscale.



Il primo percorso che ti permette di costruire il tuo modello organizzativo e di gestione dello studio sfruttando tutto il potenziale degli strumenti digitali alla tua portata.

SiStudio. DIGITAL

La nuova era.

Impara a dominare il cambiamento nell'era digitale.

Hard /Soft Skills



Gestisci. Gestisci bene. Gestisci digitale.

Oggi la gestione manageriale dello studio odontoiatrico è una necessità. Il grande vantaggio che hanno oggi gli imprenditori odontoiatrici è la possibilità di utilizzare metodologie che nascono dagli strumenti digitali già in loro possesso. Organizzare il lavoro quotidiano con strumenti digitali vuol dire acquisire competenze trasversali. Da una parte occorre, ovviamente, saper organizzare, saper gestire. Dall'altra occorre comprendere quali sono gli strumenti e i flussi connessi alla transizione digitale. Diventare "digitali" è comunque un vantaggio, in quanto permette di creare il substrato tecnologico e culturale necessario anche alla digitalizzazione della parte medica dello studio. "SiStudio Digital" è la scelta ideale per tutti i professionisti, gli studi e gli imprenditori che intravedono la necessità di andare oltre i limiti del proprio quotidiano. Siete pronti per entrare da protagonisti nell'era digitale?

**Michele Rossini****Paolo Torregrossa**

SiStudio Digital 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.

Alcuni argomenti trattati in base alle tue esigenze

<p>+ DIGITAL</p> <p>Introduzione alla digitalizzazione dei processi di studio e al "pensiero digitale"</p> <p>Introduzione al metodo di lavoro in educazione d'impresa e del metodo SiStudio-bagua</p> <p>La digitalizzazione del processo di marketing</p> <p>La digitalizzazione del processo di vendita</p>	<p>+ ORGANIZATION</p> <p>Costituzione dello studio</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>DURATA PERSONALIZZATA IN BASE AL PIANO CONCORDATO TRA CLIENTE E DOCENTI</p> </div>
<p>+ RELATIONS</p> <p>Valorizzazione delle persone Il ruolo delle persone affinché il piano di digitalizzazione abbia successo</p> <p>Relazione con il paziente La segreteria al centro del sistema digitale</p>	<p>+ MANAGEMENT</p> <p>Clinica digitale</p> <p>Organigramma</p> <p>Cash Flow</p> <p>I numeri dello studio/statistiche nel sistema digitale</p>	
<p>+ MINDSET</p> <p>Antifragilità</p> <p>Mindset digitale</p>	<p>+ PLANNING</p> <p>Redazione del Piano di Digitalizzazione</p> <p>Canvas - Bagua - Ruota dello Studio - Scheda obiettivo</p>	

SiStudio Digital, perché?

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

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.

Hard /Soft Skills

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.



Roberto Rosso

Visione imprenditoriale, strategie d'impresa, gestione del personale e accenni al controllo di gestione e sistema di budgeting

(3 giornate)

- Analisi PEST e scenari evolutivi del settore dentale
- L'evoluzione digitale e l'impatto nell'attività dello studio odontoiatrico
- La strategia di impresa in odontoiatria
- Vision, Missione e Valori
- Il processo di pianificazione strategica
- L'analisi strategica (SWOT Analysis) e le decisioni strategiche
- Sistemi e modelli organizzativi dello studio dentistico
- La comunicazione interpersonale efficace
- I fondamentali nella gestione delle risorse umane e il sistema premiante
- Leadership e negoziazione interna
- Il controllo di gestione nello studio dentistico
- Il sistema di budgeting, dalla pianificazione al monitoraggio

Obiettivi:

Comprendere le dinamiche del settore, reagire ai suoi cambiamenti e sviluppare un pensiero critico in ottica strategica sulla visione futura del proprio studio. 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 prefissati. Ottimizzare le risorse dello studio grazie a un sistema di controllo di gestione puntuale e alla corretta pianificazione di budgeting dello studio.

Marketing strategico e operativo, comunicazione interna ed esterna e applicativo Excel a supporto del controllo di gestione

(3 giornate)

- La triade S-T-P: Segmentazione, Targeting e Posizionamento
- Differenziazione e Value Proposition
- Le leve del marketing operativo
- Il piano di comunicazione: strategie e mezzi di comunicazione
- Il web marketing: sito internet, SEO, Google ADS, Retargeting
- Social media: strategie, strumenti e operatività
- Strategie di fidelizzazione e marketing diretto
- La gestione dell'agenzia e il sistema di controllo
- Aspetti deontologici e normativi
- 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. Migliorare l'efficienza nella gestione delle risorse dello studio grazie all'acquisizione di metodologie analitiche e criteri di analisi oggettivi.

Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

6 giorni in presenza
2 moduli da 3 giorni

ORARI

Dalle 09.00 alle 18.00

DOVE

Bologna

PER CHI?

Titolari/Soci

POSTI LIMITATI

Iscrizione

4.200 EURO
+I.V.A.

Per due partecipanti



Serve aiuto esterno per andare oltre i corsi? Il nostro staff è a disposizione dei professionisti e delle strutture di ogni dimensione e complessità organizzativa per completare o estendere le skill pratico-funzionali acquisite durante uno o più corsi dell'offerta formativa Develo.

Coaching on-site.

PROFESSIONISTI
AL VOSTRO SERVIZIO

Vi presentiamo il vostro
Key Accelerator.



ARRIVATE AI VOSTRI
OBIETTIVI PIU'
RAPIDAMENTE



Dialogo personalizzato su misura per ogni struttura

La figura del Key-Accelerator è pensata per affiancare la proprietà delle strutture ad identificare un proprio, specifico, percorso di crescita. Il Key-Accelerator analizza ogni situazione attraverso il colloquio individuale con ogni figura coinvolta sia in area clinica che extra-clinica. Viene poi individuato uno specifico piano di sviluppo volto ad accelerare i tempi di transizione da sistemi e modelli organizzativi a bassa efficienza, tipici di una visione "ambulatoriale", verso l'alta efficienza e redditività di ispirazione aziendale.

I numeri contano, quindi meglio saper contare.

Il Key-Accelerator ha come obiettivo di leggere i dati quantitativi contabili e confrontarli con gli indicatori di efficienza globali del settore. Grazie al suo punto di vista esterno è possibile per lo studio cogliere con immediatezza l'esistenza di aree di miglioramento in numerosi ambiti. Il workflow con cui il Key-Accelerator guida il cliente verso la sua specifica soluzione è in larga misura codificato e determinato da un'esperienza specifica nel settore dentale. L'elevata professionalità dei nostri consulenti è la garanzia che ogni studio/azienda possa pervenire con maggiore tempestività ed efficacia alla massima espressione delle proprie potenzialità.



Emanuele Zapparoli

Risultati attesi

Sviluppo su misura

1

Valutazione oggettiva
della situazione
organizzativa dello studio

2

Implementazione
di metodologie
personalizzate
di gestione e
ottimizzazione aziendale

3

Valutazione
dell'inserimento di
strumenti digitali

4

Definizione del piano di
sviluppo dello studio

- Colloqui individuali con lo staff dello studio per "fotografare" la situazione interna dal punto di vista organizzativo e gestionale
- Applicazione del modello aziendalistico rispetto all'approccio ambulatoriale
- Costruzione di un organigramma aziendale che valorizzi il personale, costruendo una linea condivisa di protocolli e instaurando un nuovo concetto di autonomia procedurale.
- Redistribuzione delle mansioni extra-cliniche al personale interno per consentire al medico il ritorno ad un ruolo quasi esclusivamente clinico
- Identificazione e analisi dei costi fissi e variabili e loro impatto sul costo orario della poltrona
- Il concetto di tempo delle prestazioni erogate e l'impatto sui ricavi
- Creazione di listini adatti alla vision e alla mission aziendale
- Gestione e ottimizzazione dell'agenda e degli appuntamenti
- Valutazione delle componenti negative dello studio
- Concetto di Ebit/ B.E.P. e margine di contribuzione
- Valutazione e inserimento di processi produttivi e organizzativi di tipo digitale rispetto a metodologia tradizionali/analogiche
- Reporting e analisi dei dati
- Pianificazione-applicazione-controllo- correzioni
- Piano di riorganizzazione dello studio tagliato su misura agli obiettivi a breve o a lungo termine della proprietà.
- Agenda sul lungo periodo per monitorare scostamenti o variazioni al progetto aziendale

Il rischio di mercificazione delle prestazioni sanitarie è in questo momento molto forte. La figura dell'odontoiatra, per mantenere saldo il proprio ruolo e valore, deve impegnarsi a costruire una rinnovata capacità di dialogo e relazione con il paziente.

Comunicare più valore.

Dialogo e relazioni
personalizzate con il paziente

Soft Skills

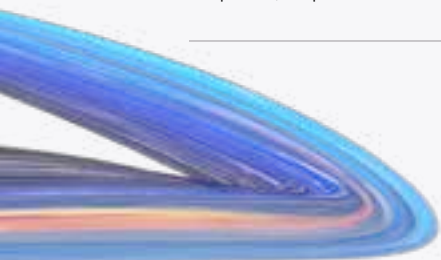
Come comunicare la qualità dei servizi offerti

È fondamentale l'elevata competenza tecnica e gestionale, ma ciò che maggiormente fa la differenza oggi è la capacità di stabilire con ogni singolo paziente una relazione attraverso la quale egli possa percepire la qualità e il valore del servizio offerto e l'importanza di poter essere seguito da un professionista non focalizzato sul profitto, ma interessato ad individuare il trattamento ottimale per la specifica patologia diagnosticata e ancor più a prevenire.



Maurizio Petrini

Stabilire con ogni paziente una relazione personalizzata, adeguandosi al suo stile e alle sue tipicità e facendogli percepire la sua unicità, non solo ne garantisce la fidelizzazione, ma fa di lui uno spontaneo e potente generatore di referenze attraverso cui sviluppare nuovo business. Un altro aspetto fondamentale da considerare è che l'efficacia degli interventi in studio è spesso valutabile solo a distanza di tempo. Questo implica che per ottenere referenze dai pazienti è necessario soddisfarli anche su altri versanti, quali: la capacità di dialogo, di accoglienza, di "amicalità". Quando un paziente parla bene di un professionista lo fa considerando la totalità di fattori che concorrono a creare in lui la percezione di "bravura", umanità, semplicità, disponibilità.



- ➔ **Il momento della verità:** dare una prima impressione positiva e mantenerla nel tempo
- ➔ **Fare la differenza:** proporsi in modo autorevole, valorizzando la capacità competitiva dello studio
- ➔ **Giocare in attacco.** Tutti. Da un atteggiamento reattivo a uno proattivo
- ➔ **Il controllo della trattativa attraverso domande finalizzate a sviluppare dialogo,** ottenere attenzione e partecipazione attiva da parte del paziente
- ➔ **Presentare efficacemente la soluzione proposta**
- ➔ **Superare le classiche obiezioni del paziente** (*dal "ci devo pensare" al "pensavo costasse meno", alle altre obiezioni più frequenti...*)
- ➔ **Superare l'argomento prezzo:** condivisione dei vantaggi e valore dei benefici
- ➔ **"Always be closing"** e l'ottenimento di impegni da parte del paziente
- ➔ **Dimostrare a se stessi e al team la propria capacità di migliorarsi** come segno di professionalità e di motivazione al successo

Fare la differenza: stabilire con ogni paziente relazioni personalizzate

Il corso è finalizzato a dare stimoli e la giusta spinta motivazionale ad investire sullo sviluppo delle proprie abilità negoziali e di vendita per avere quella "marcia in più" che non solo garantisca di consolidare i risultati ad oggi ottenuti, grazie all'ottima professionalità, ma anche di incrementare il fatturato conquistando un numero sempre maggiore di pazienti, facendo percepire loro dell'alta qualità e valore dei prodotti/servizi offerti.

Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

2 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

Varie location disponibili, consulta online.

PER CHI?

Titolari,
Clinic Manager, ASO,
personale extra-clinico

POSTI LIMITATI

Iscrizione

900 EURO
+I.V.A.



Il fattore competitivo vincente delle aziende sono le persone e le loro competenze. Le persone, individualmente e collettivamente, sono la chiave per il successo delle organizzazioni.

Creare un team FORMAZIONE
CUSTOMIZZATA

affiatato e vincente

Fai vincere la tua squadra

Soft Skills

La crescita passa dallo sviluppo di capitale umano e capitale sociale

La complessità del mercato, i mutati valori sociali, le pressioni di tipo economico si sovrappongono con ritmo incalzante e impongono mutamenti e trasformazioni significativi alle aziende. Essere in grado di "fare le cose bene" è ormai un prerequisito: le persone, ad ogni livello, devono essere in grado di "fare le cose giuste", cioè appropriate e coerenti con il contesto, la tipologia di organizzazione e le caratteristiche dei clienti interni ed esterni. Oggi sempre più le organizzazioni hanno bisogno di sviluppare sia il potenziale produttivo della conoscenza, delle abilità e del comportamento di un individuo (il capitale umano) sia il potenziale produttivo risultante dalle relazioni forti, dalla motivazione, dalla fiducia e dalla collaborazione, dalle capacità di leadership (il capitale sociale).



Sergio Borra

È necessario che i leader assumano una funzione propulsiva nei confronti dei propri collaboratori, che svolgano una funzione continua di stimolo per la loro crescita, che sappiano coinvolgerli ed orientarli, che li inducano a sfidare gli standard e uscire dalla loro zona di comfort. In un contesto di continuo cambiamento, i capi potranno ottenere migliori risultati dai loro collaboratori solo se essi stessi, per primi e non occasionalmente, svilupperanno la consapevolezza che “ciò che ha sempre funzionato in passato oggi non è più sufficiente”, dimostreranno un concreto orientamento ai loro stessi clienti interni, supportato da coinvolgimento e partecipazione, comunicazione a due vie, flessibilità e creatività, capacità di leadership percepita, unitamente alla creazione della “mentalità di gruppo”, dell’abitudine a lavorare in team e ad essere “squadra vincente”.

- ➔ **Pianificare un futuro di successo:** costruire la propria vision
- ➔ Gli strumenti per **creare un team e mantenerlo allineato**
- ➔ **Diffondere motivazione ed entusiasmo,** sviluppando atteggiamenti positivi e vincenti
- ➔ **Identificare** le diverse possibili **leve motivazionali**

202% Le aziende che riescono a coinvolgere i propri collaboratori, **migliorano le proprie performance dal 47% al 202%** (fonte: Watson-Wyatt)

+28% Le strutture con un alto tasso di coinvolgimento ottengono **incrementi di fatturato fino al 28%** (fonte: NCFC)

- ➔ Consapevolizzare e interiorizzare il concetto che **“giusto quanto basta non è più abbastanza”**, riducendo la “cultura dell’alibi”
- ➔ **Creare maggiore valore** attraverso una maggiore focalizzazione, sinergia e proattività, assumendosi la responsabilità per le azioni intraprese
- ➔ Mantenere **focus** costante e continuo **sugli obiettivi**
- ➔ I principi della delega
- ➔ **Il feedback come dono:** come dare e come non dare feedback
- ➔ **Fornire feedback motivazionali e feedback costruttivi:** quando e perché
- ➔ Comprendere la differenza **tra coaching direttivo e coaching supportivo**
- ➔ **Sviluppare commitment:** partecipazione attiva, impegno, attaccamento e senso di responsabilità
- ➔ Far percepire **l’importanza del lato umano del business**
- ➔ **I benefici della fiducia** e i costi della sfiducia



Date aggiornate, moduli di iscrizione e download brochure a questo indirizzo



DURATA

2 giorni in presenza

ORARI

Dalle 09.00 alle 17.00

DOVE

Varie location disponibili, consulta online.

PER CHI?

Titolari, Clinic Manager, ASO, personale extra-clinico

POSTI LIMITATI

Iscrizione

900 EURO
+I.V.A.

Sviluppa la tua idea di odontoiatria con l'innovativo modello **DIN4S**.

Develo

Accelerare ed accompagnare allo sviluppo

Integrow

Scegliere la tecnologia giusta



SGR System

Razionalizzare per ridurre i costi

4T System

Portare la tecnologia a regime

ed inoltre...

Develo
Supporto allo sviluppo

Percorsi di sviluppo per **ASO** Assistenti Sanitari Odontoiatrici



Scopri la nuova
offerta formativa
Develo!



ASO 10 Ore

per accreditamento regionale
Valorizza il tuo aggiornamento.

Develo vi offre un intero catalogo di corsi per ASO, Assistenti Studio Odontoiatrici con l'accreditamento regionale necessario per i corsi di aggiornamento.

ASO Next

New

L'upgrade alle tua professionalità
Nuove skill per diventare insostituibile

ASO Next è un percorso formativo specialistico pensato per tradurre l'esperienza in una risorsa fondamentale nel lavoro quotidiano e nel bagaglio di skills necessarie nella professione del futuro.

Dental Management

New

Management economico
e controllo di gestione dello studio

Un corso pensato per renderti immediatamente operativo ed efficace nella gestione del tuo studio/azienda. Tre giorni per acquisire un set di skill fondamentali per operare in sicurezza nel mondo complesso, ma affascinante della gestione economica di una struttura odontoiatrica.



per info develo@astidental.com

B²
Bquadro

Develo

Supporto allo sviluppo

Salite ad un nuovo livello
di consapevolezza.

DEVELO Rev 001.01.24



Develo è la divisione di Bquadro che ha la missione di sviluppare il business dello studio odontoiatrico. Scoprite come l'offerta Develo può essere utile alla vostra struttura per definire e percorrere un percorso di miglioramento continuo verso le sfide che attendono il settore nel prossimo futuro.

Numero Verde
800 64 27 77

per info
develo@astidental.com

www.bquadro.it