



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

Dal passaparola al Web 2.0

Corso Teorico Pratico

**di organizzazione, marketing ed economia aziendale dello studio
odontoiatrico.**

Marketing & Management in odontoiatria.

**Edizione Speciale Anno 2017 per Henry Schein – Krugg sede
Cagliari in 3 week end : 11 e 12 marzo 2017 – 22 e 23 aprile
2017 – 27 e 28 maggio 2017**

Abstract

Costituisce obiettivo centrale del corso la comprensione delle più rilevanti dimensioni che caratterizzano il management ed il marketing odontoiatrico nelle due branche: Economia ed Organizzazione Aziendale, Marketing e Comunicazione nelle sue diverse accezioni (dal Marketing strategico alla comunicazione neuronale). Più specificatamente è finalità principale promuovere il trasferimento, a favore dei partecipanti, di tutte quelle conoscenze relative alla gestione pratica (ma nel contempo strategica) di tutte quelle conoscenze relative alla gestione pratica, stimulate da una didattica interattiva e grazie alle esercitazioni. Fondamentali sono tutti gli aspetti trattati, tra i quali la dimensione organizzativa, il controllo economico e finanziario, la comunicazione dialogica tra medico, team e paziente. Nell'ambito del corso sarà fatto ampio ricorso a case-study, al fine di integrare le riflessioni esposte con evidenze scientifiche.

Nella prima parte della lezione si illustrano le metodologie di organizzazione, di controllo e di sviluppo dell'attività gestionale dello studio odontoiatrico; nella seconda parte della lezione viene presentato uno o più strumenti per realizzare in modo pratico quanto esposto precedentemente e nella terza parte si procede alla verifica dell'utilizzo corretto degli strumenti forniti nella lezione precedente.

I partecipanti lavorano sui dati soggettivi e sulle specifiche realtà proprie ottenendo un risultato pratico ed un supporto continuo durante tutta la durata del corso annuale

***STRUMENTI:** Alle lezioni saranno abbinati uno o più strumenti di gestione*

Finalità:

La finalità del Corso teorico Pratico di management e Marketing è di essere pratico e di fornire strumenti operativi.



ARIANTO s.r.l

EDIZIONI MEDICHE

Il Corso affronta il tema del Management e del Marketing nello studio odontoiatrico, introducendo metodi e modelli di controllo, per l'equipe e per i pazienti in modo che ogni azione sia sempre misurabile e concreta. Le strategie di successo dell'odontoiatra ed il posizionamento dell'attività, sono aspetti che oggi richiedono competenze interne ed il CPA sviluppa queste capacità, rendendo questo Corso molto simile ad una consulenza per il livello di interattività con il docente, il prof. Antonio Pelliccia.

CPA 2017 Corso Teorico Pratico di Management & Marketing Odontoiatrico

PRIMO modulo

ANALISI E CONTABILITÀ DEI COSTI

- Il concetto ed il processo di formazione dei costi della libera professione odontoiatrica.
- Le finalità del calcolo dei costi.
- Gli oggetti di riferimento del calcolo dei costi. Costi speciali e comuni.
- Le configurazioni di costo.
- I costi standard.
- Le analisi costi - volumi - risultati. La break even analysis di uno studio odontoiatrico.
- L'analisi dei costi nel settore odontoiatrico. Case study.
- Il target costing.
- Il bilancio: aspetti civilistici e fiscali. Cenni.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

SECONDO modulo

GESTIONE ECONOMICA E CAPACITÀ PRODUTTIVA REDDITIVITÀ, ANALISI FINANZIARIA E STUDI DI SETTORE

- L'economia e la natura del servizio odontoiatrico.
- Normativa vigente e rapporto con ASL.
- Le condizioni di equilibrio, economico e finanziario della libera professione odontoiatrica.
- L'economicità: efficacia ed efficienza.
- Cenni su elementi di strategia e politica aziendale.
- Le basi di riferimento nella determinazione del prezzo della prestazione.
- I fondamenti della valutazione del flusso di cassa.
- L'equilibrio monetario e la capacità di reddito.
- L'autofinanziamento e la capacità di reddito.
- L'analisi del rischio.
- La stima del costo del capitale.
- La pianificazione finanziaria.
- La rappresentazione contabile delle operazioni. La determinazione del reddito di esercizio e del patrimonio.



PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

TERZO modulo

CONCETTI DI MARKETING E DI GESTIONE DELLA QUALITÀ DELLA LIBERA PROFESSIONE MEDICA: IL CASO DELLA PROFESSIONE ODONTOIATRICA.

- Il Marketing deontologico e le diverse tipologie di marketing
- La pubblicità sanitaria concessa.
- Impostare una strategia di marketing.
- Saper misurare gli effetti positivi e negativi del marketing. L'importanza della misurazione.
- I prodotti tangibili della comunicazione: cartella clinica visiva, carta dei servizi dello studio, piano terapeutico e contabile, libretto di mantenimento della terapia, videoclip, sito internet, mail e newsletter, ... I prodotti di marketing diretto ed il marketing indiretto.
- La gestione della qualità: il TQM (Total Quality Management). Cenni.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

QUARTO modulo

LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE.

- L'organizzazione di un Team. Metodologie a confronto.
- La gestione della motivazione. La motivazione del team odontoiatrico.
- La gestione della leadership. La leadership situazionale.
- Le coppie dialogiche: medico - personale - pazienti.
- La formulazione corretta delle domande e la loro interpretazione.
- La prevenzione. La collaborazione. Motivazione di un paziente.
- La comunicazione verbale e paraverbale, diretta e indiretta. Cenni sulla PNL.
- Organizzazione e gestione dell'amministrazione.
- Le informazioni sulla gestione destinate all'interno: il controllo di gestione.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

QUINTO modulo

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE ED ASSETTO PRESENTE E FUTURO DELL'ATTIVITA'.

- Principi generali di organizzazione aziendale.
- Le fasi della vita aziendale - odontoiatrica: istituzionale, di funzionamento e terminale.
- Fase istituzionale: le scelte fondamentali. I rapporti libera professione - ambiente e incertezza: il rischio di impresa. Come realizzare la crescita.
- Fase di funzionamento: il finanziamento della libera professione odontoiatrica: capitale di rischio e capitale di credito. Criteri di



ARIANTO s.r.l

EDIZIONI MEDICHE

scelta della forma di finanziamento. Pianificazione degli investimenti.

- Le diverse forme di aggregazione tra liberi professionisti nel settore odontoiatrico. Come ridistribuire i costi ed i ricavi tra i soci.
- Studi monoprofessionali o associati. Il sistema degli “studi odontoiatrici familiari”: caratteristiche principali e requisiti di successo.
- Fase terminale: cessazione dell’attività e valore di avviamento. Metodologie di calcolo del valore.

SESTO modulo

IL MARKETING DELLO STUDIO ODONTOIATRICO.

Il tema del marketing nello studio odontoiatrico, dal punto di vista economico e giuridico.

1. La pianificazione strategica della comunicazione mass-mediatica.
 - a. Efficacia, costi, punti di forza e minacce della comunicazione televisiva ed editoriale.
 - b. Il marketing deontologico ed i “mediatori”.
 - c. I comportamenti di comunicazione efficace.
2. Gli strumenti di Comunicazione Indiretta interni ed esterni allo studio.
 - a. Come attivare il paziente Divulgatore: i Referral Programs ed il Passaparola.
1. I mezzi: come si può diffondere la pubblicità sanitaria.
2. Inquadramento della problematica. Esame dei mezzi: dai mezzi tradizionali all’uso delle nuove tecnologie. Le problematiche del Direct marketing.
3. Il contenzioso sulla pubblicità sanitaria.

Parte speciale del Corso:

4. Esempi e casi pratici “Case report” documentati, normative e autorevole bibliografia nazionale ed internazionale.

“Le domande di ammissione dovranno pervenire complete di ragione sociale studio, nome, cognome, indirizzo, cap, città, telefono, e mail, p.iva, codice fiscale e nominativi delle persone partecipanti, tramite mail direttamente a info@arianto.it

Il costo del corso completo di dispense e materiale didattico è per lo studio odontoiatrico di 2.500,00 € + iva (22%) e permette la partecipazione massima di tre persone dello stesso studio. La quota di iscrizione può essere suddivisa in 2 rate di 1.250,00 euro + iva (22%) : una di acconto all’atto dell’iscrizione ed il saldo entro il 31 marzo 2017

Corso rigorosamente a numero chiuso con numero limitato di studi iscritti, si consiglia di effettuare tempestivamente la domanda di iscrizione.*

E’ vietata la registrazione audio visiva del corso.

**Con l’iscrizione i partecipanti sono a conoscenza ed accettano che l’organizzatore possa modificare le date del corso e che in caso di annullamento del corso, sempre da parte dell’organizzatore, riceveranno interamente ed esclusivamente la quota di partecipazione versata.*

Dati per bonifico bancario: Arianto s.r.l. Iban IT38 S 02008 01600 000041206117

Per iscrizioni: Segreteria Arianto Srl Milano:Mail: info@arianto.it - telefono (24 ore call center lasciare messaggio) 02 4800 0053. Corso a numero chiuso.