

COME INTERCETTARE E SODDISFARE I BISOGNI DEI PAZIENTI ATTRAVERSO L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

FAD



© Tueor Servizi

Dal 07-01-2025 al 31-12-2025

- Inizio iscrizioni: 18-12-2024
- Fine iscrizione: 31-12-2025

Dettaglio

- Accreditato il: 07-01-2025
- Crediti ECM: 50.0
- Ore formative: 50h
- Codice Evento: 438325
- N. Edizione: 1
- Provider

Presentazione

Creando maggior consapevolezza nei professionisti dello studio odontoiatrico circa la necessità di affiancare a una pratica clinica di eccellenza anche l'organizzazione della propria professione nello studio in cui operano e una maggiore conoscenza anche della propria attività imprenditoriale, i discenti potranno dedicarsi con maggiore serenità alla propria missione clinica, comprendendo, tra l'altro, se la scelta delle risorse umane è adatta, se l'investimento in beni strumentari complessi, con leasing pluriennali, avrà un ragionevole ritorno, se è stato compilato un listino prezzi che rispetti tutte le voci di costo della produzione, se è stata effettuata un'analisi dei preventivi adeguata. Potranno imparare come intercettare i bisogni dei pazienti e creare un proprio di target di riferimento, in base alle competenze dello studio, controllare le performance e la customing satisfaction. I corsisti potranno comprendere come governare il cambiamento ed essere in grado di adeguare la propria organizzazione. Tutto per un unico fine: soddisfare i bisogni dei pazienti attuali e futuri.

Programma

Prefazione

Introduzione

Modulo 1 – Marketing e analisi

- **Il marketing odontoiatrico: tra confusione e chiarimenti**
- **Orientamenti del mercato sanitario e sinergie necessarie**
- **La qualità percepita: il metodo in un case history**
- **Customer satisfaction: un case history**
- **La conoscenza è potere. Identificare il target**
- **Studio dell'accettazione dei preventivi per l'orientamento al marketing**
- **Come incrementare la fidelizzazione e le performance ottimizzando la potenzialità del portfolio pazienti. Tecniche di intramarketing e il recupero dei «pazienti in sonno»**
- **VIDEO – Come recuperare i pazienti in sonno**
- **I social media: potenzialità e limiti nel settore sanitario**
- **VIDEO – 1° Case report: come utilizzare nuove tecniche cliniche**
- **VIDEO – 2° Case report: come introdurre nuove tecniche cliniche**

Modulo 2 – Organizzazione

- **Lo studio odontoiatrico è un'azienda**
- **I produttori dello studio**
- **Gli operatori dello studio odontoiatrico**
- **La segreteria funzione centrale dello studio**
- **La segreteria dello studio: problemi, difficoltà, soluzioni**
- **Il piano di trattamento**
- **VIDEO – Le potenzialità dell'agenda: dall'utilizzo efficiente al recupero dei “pazienti in sonno”**
- **VIDEO – Presentazione del preventivo: tecniche, gestione del credito e analisi delle performance**
- **Il passaggio generazionale: una potenzialità di sviluppo e cambiamento**

Modulo 3 – Leadership

- Equipaggio e team odontoiatrico
- La leadership ai nostri giorni: quanto vale e come si impara tra intelligenza emotiva e competenze

Modulo 4 – Prevenzione e gestione dei conflitti con tecniche di comunicazione

- VIDEO
- Come riconoscere una persona in ansia e come gestirla
- Il conflitto, le sue fasi e le strategie di gestione
- Esercizi di mindfulness per la gestione dello stress
- La pragmatica della comunicazione umana e la comunicazione non violenta
- I condizionamenti

Modulo 5 – Finanza e controllo

- Il Controllo di Gestione nell'azienda odontoiatrica
- VIDEO – Analisi del listino: la redditività delle prestazioni
- Il budget dello studio odontoiatrico
- L'analisi degli investimenti in uno studio odontoiatrico
- Produzione e analisi dei dati: momenti successivi al controllo di gestione
- VIDEO – Dalla pianificazione strategica al business plan
- Il business model dello studio odontoiatrico (BMDM): il modello sicuro per raggiungere obiettivi e vantaggi competitivi
- VIDEO – L'evoluzione dell'organizzazione e dei servizi ai pazienti. La testimonianza di un'esperienza di successo

Informazioni

Obiettivo formativo

11 - Management sistema salute. Innovazione gestionale e sperimentazione di modelli organizzativi e gestionali

Mezzi tecnologici necessari

Minimo standard di connessione: Internet ADSL, Fibra, 4G.

Browser richiesti: non vi sono particolari indicazioni sul tipo di browser da utilizzare. I più comuni come Internet Explorer, Google Chrome oppure Firefox sono quelli consigliati.

IMPORTANTE: è necessario verificare che il browser utilizzato sia aggiornato nella versione più recente!

Strumenti per partecipare al corso:fortmenete consigliato il PC, smartphone o tablet.

Procedure di valutazione

Test finale con 150 domande a scelta quadrupla con una sola risposta esatta.

Come richiesto dal Ministero della Salute, sarà prevista una temporizzazione e la variazione casuale ma sistematica dell'ordine dei quesiti e dell'ordine delle risposte esatte.

Descrizione modulo formativo

Il corso si compone da materiale in formato pdf e video.

Elenco delle professioni e discipline a cui l'evento è rivolto

Medico chirurgo

- **Chirurgia Generale**
- **Chirurgia Maxillo-facciale**
- **Privo di specializzazione**

Odontoiatra

- **Odontoiatra**

Igienista dentale

- **Igienista dentale**

Infermiere

- **Infermiere**

€. 130,00

Scadenza del corso 31/12/2025