



EM CONSULTING

LA CRESCITA PROFESSIONALE ED ECONOMICA DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

Relatori **dott. Pietro Malfatto, dott.ssa Laura Bianco**



2 giornate

**DEDUCIBILE
100%**

Si ricorda che il provvedimento denominato Jobs Act degli autonomi, in vigore dal 14 giugno 2017, introduce la deducibilità delle spese per formazione e aggiornamento professionale. E' infatti prevista l'integrale deducibilità, entro il limite annuo di 10.000 euro, delle spese per l'iscrizione a master e a corsi di formazione o di aggiornamento professionale nonché le spese di iscrizione a convegni e congressi. Vi invitiamo quindi a conservare la documentazione inerente questo evento, comprese le spese di vitto ed alloggio, per poterle inserire nella vostra prossima dichiarazione dei redditi.



Pietro Malfatto

Dottore in Odontoiatria e Protesi Dentaria
Laureato in Igiene Dentale. Posturologo.

Docente al Master di Posturologia Clinica Università La Sapienza.

Docente Scuola di Osteopatia Chinesis IFOP ROMA.

Dedica parte della sua attività professionale alle riabilitazioni protesiche e implantoprotesiche, inoltre si occupa della gestione e trattamento dei pazienti affetti da problematiche posturali legate al sistema stomatognatico.

Ha partecipato a numerosi corsi clinici come relatore e da alcuni anni sta sviluppando competenze nel settore del management dello studio in collaborazione con il dott. Raffaele Prencipe

Autore di numerose pubblicazioni scientifiche



Laura Bianco

Igienista dentale

Frequenta il corso di Laurea Magistrale in Scienze delle Professioni Tecniche Assitenziali presso l'Università degli Studi di Milano

Attività di igienista dentale con attenzione specifica al trattamento delle patologie parodontali.



Raffaele Prencipe

Supervisore didattico

Lavorare meglio, lavorare meno e guadagnare di più

Essere un bravo dentista non è più sufficiente. Qui ci occuperemo di tutto il resto.

Il successo di uno studio professionale è dovuto per l'85% alla personalità del titolare, alla sua capacità di comunicare, di negoziare e di esercitare leadership. In modo scioccante solo il 15% è dovuto alle sue competenze tecniche. In modo sempre più importante gli aspetti extraclinici dell'attività professionale intervengono sui processi decisionali dei pazienti. Non dobbiamo solo fare cose diverse, ma dobbiamo diventare persone diverse.

Bisogna porsi le domande giuste:

1. Le tue attività di studio producono i risultati economici che ti aspettavi?
2. Questi risultati li hai nei tempi previsti?
3. Hai raggiunto il guadagno che ti interessa?
4. Il morale e la produttività nel tuo studio sono alti?
5. I pazienti sono entusiasti del tuo studio?
6. Il personale è stimolato e appassionato?

La vendita emozionale dei preventivi

La gestione dei preventivi è il momento più significativo per l'acquisizione dei pazienti. Ridurlo a un fatto solo economico e di presentazione di diversi tipi di pagamenti, potrebbe portarci fuori strada.

Le ragioni del successo si riferiscono sostanzialmente a dare soddisfazione delle esigenze e aspettative del paziente.

Il successo nella negoziazione dei preventivi passa attraverso precise tecniche di vendita emozionale delle nostre prestazioni.

I fondamentali sono:

1. Selezione e segmentazione dei pazienti
2. Costruzione di un rapporto interpersonale e di un clima di fiducia
3. Identificazione di esigenze e aspettative
4. Presentazione impeccabile del piano di cura in termini di comunicazione
5. Gestione delle obiezioni



Modalità di erogazione e scelta dei corsi.

Tutti i corsi e la consulenza in studio saranno preceduti da 1 o più giornate di diagnosi, in base alle dimensioni della struttura e dell'organizzazione, per evidenziare le criticità e le inefficienze dello studio, valutando le esigenze e le aspettative del titolare.

Tutto questo sarà seguito da un piano personalizzato di formazione e consulenza.

Il check-up ha un costo proporzionato alle dimensioni della struttura e dell'organizzazione.

Richiedi maggiori informazioni sul nostro sito oppure scrivendo a info@eemmeconsulting.com

EM CONSULTING

www.eemmeconsulting.com
www.fb.com/emconsultingsrl

mob. +39 327 56 60 489
info@eemmeconsulting.com