



EM CONSULTING

MANAGEMENT DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

Relatori **dott. Pietro Malfatto, Sonia Volpe**



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.



Sonia Volpe

Amministratore Delegato e membro del CdA di Lessicom Srl.

Responsabile del settore aziendale per l'organizzazione e la segreteria degli Studi odontoiatrici.

Funzioni operative dirette:

Consulente per l'organizzazione e la digitalizzazione dell'area segreteria (analisi e definizione di ruoli, mansioni e orari per le R.U, mappatura dei flussi procedurali dello Studio e sviluppo della funzione del team, gestione amministrativa dei pazienti, intramarketing, informatizzazione del magazzino).

Docente in corsi di perfezionamento per le segretarie e di riqualificazione per le ASO.

Relatrice in congressi e convegni di settore.

Responsabile del marketing aziendale.



Raffaele Prencipe

Supervisore didattico

1. Il management dello studio odontoiatrico

La soddisfazione della propria clientela dipende dalla capacità di tutto il personale di studio di offrire un servizio ad alto valore aggiunto (eccellenza organizzativa) e ad alto contenuto emozionale (eccellenza relazionale). Affinché ciò avvenga, nulla deve essere lasciato al caso. Si dovrà pertanto imparare a coniugare il rigore delle procedure alla creatività della gestione delle relazioni con le persone: staff e pazienti.

- L'eccellenza clinica, gestionale e comunicazionale.
- La gestione del cambiamento: la discrepanza tra quanto accade oggi e quanto vorremmo accadesse.
- La gestione del tempo del titolare, dello staff e del paziente.
- Il team odontoiatrico: organizzarlo strategicamente per ottimizzare l'efficienza e l'efficacia lavorativa.
- I lay-out operativi dello studio odontoiatrico.
- Gestire con successo i preventivi secondo le tecniche emozionali.
- Le ragioni degli insuccessi.

2. Gli studi altamente performanti

Gli studi altamente performanti nascono dalle esperienze delle High Performing Organizations. Le energie di tutte le persone che ci lavorano sono volte al conseguimento di una triplice linea di fondo, ovvero un triplice risultato:

- a. Essere il dentista di elezione.
- b. Essere il datore di lavoro di elezione.
- c. Fare solo investimenti consapevoli.

Sono questi tre elementi della linea di fondo che costituiscono l'obiettivo giusto. Chi mira soltanto a uno di questi tre elementi non colpisce nel segno e impedisce allo studio di sostenere nel tempo un alto livello di prestazioni.

Gli studi altamente performanti sono vere proprie imprese che continuano a produrre nel tempo risultati di rilievo con il massimo livello di soddisfazione ed impegno al successo da parte delle persone coinvolte.

La visione coinvolgente è il tratto distintivo degli studi altamente performanti. Ne stabilisce lo scopo significativo, il quadro del futuro e i valori.



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