



In collaborazione con



SCHEDA D' ISCRIZIONE

Nome _____

Cognome _____

Indirizzo _____

C.A.P. _____ Città _____

Nato/a a _____ il _____

N° iscrizione Albo Odontoiatri _____

Provincia d'iscrizione all'Albo O. _____

Cod. fiscale _____

P. IVA _____

Tel./cell. _____

Fax _____

E-mail _____

Quota d'iscrizione: 200 euro IVA incl.
 Ai soci ANDI è riservato un prezzo di 100 euro IVA incl.
 Al corso possono partecipare le assistenti pagando il ticket lunch di 20 euro

Le iscrizioni saranno accettate in base all'ordine d'arrivo.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Online sul sito www.dentistionline.it

- Assegno bancario intestato a: ANDI SERVIZI SRL

- Bonifico bancario intestato a:

ANDI SERVIZI SRL

Farbanca – Sede di Bologna – ABI 03110 CAB 02400 c/c 12744

IBAN: IT 32 0 03110 02400 001570012744

Causale: Nome e Cognome - Corso Andi Terni del 15/05/2015

La scheda d'iscrizione, unitamente alla fotocopia della ricevuta bancaria, dovrà essere inviata via fax al n°0744 59914 o per

e-mail all'indirizzo studioodontoiatrico@robertopecchi.it

Per ulteriori informazioni contattare il numero 0744 402562.

Autorizzo il trattamento dei dati sensibili in base all'Art. 13 del D. Lgs. n. 196/2003

Data _____

Firma _____



PROVIDER ACCREDITATO ECM

ANDI servizi srl

Accreditamento provvisorio CNFC n°228 del 29/04/2010

Segreteria organizzativa:

Dott. Roberto Pecci

Tel. 0744 402562

Fax 0744 59914

e-mail: studioodontoiatrico@robertopecchi.it



In collaborazione con



Il Management ed il Marketing Etico, i fondamenti per il Successo del Tuo Studio oggi

(Attività Formativa Residenziale rivolta agli Odontoiatri)

Relatore Prof. Antonio PELLICIA

VENERDÌ 15 maggio 2015

Sala Conferenze Hotel Garden

Viale Bramante, 4 □ TERNI



8 crediti
ECM



Prof. ANTONIO PELLICCIA

Professore a contratto presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano.

Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane.

ABSTRACT DEL CORSO

L'odontoiatra deve possedere un'adeguata formazione non solo clinica, ma anche generare competenze nell'ambito della gestione economica, delle risorse umane e della comunicazione, in una visione globale dei bisogni della persona assistita. Il Management permette di mettere a disposizione dei pazienti una migliore qualità sui servizi offerti, utilizzando professionalmente un sistema metodologico di gestione delle risorse. Con questo corso sarà possibile conoscere gli strumenti della managerialità e le norme che li regolamentano, per migliorare il processo fisiologico a favore di una gestione appropriata del paziente, che ricerchi il consenso e la collaborazione della persona. Il Management declina i concetti della "capacità di farsi preferire" attraverso il significato di "fare squadra" ed il processo di aggregazione e costruzione dell'identità di gruppo (Referral Program), facilitando il processo di partecipazione attiva attraverso la determinazione di obiettivi di tipo professionale, personale e sociale. Il corso è utile soprattutto per entrare in possesso delle conoscenze economiche che caratterizzano le diverse azioni gestionali, nonché la misurazione della comunicazione in generale.

PROGRAMMA

Durata programma formativo: n° 8 ore

ORE 8.30 Registrazione partecipanti

ORE 9.00 -11.00

Il mercato

- Analisi della concorrenza e la tutela del consumatore

- Il mercato ed il New Management: studio mono-professionale, studio associato e società sanitaria tra terzi paganti, fondi sanitari, network, strutture complesse e libera professione

- La pubblicità sanitaria

ORE 11.00 - 11.30

Coffee Break

ORE 11.30 - 13.00

La relazione di fiducia e la "Brand Reputation"

- Le diverse esigenze dei pazienti per capire che oggi si deve "profilare il target"

- YouTube e Web TV, le Community, i Blog e le attività di promozione personale

- Social Network: Facebook, LinkedIn

ORE 13.00 - 14,00

Lunch

ORE 14.00 - 18.00

Le Scienze della Comunicazione ed il New Management oggi

- La Qualità percepita ed il Valore Aggiunto

- Come attivare il Paziente Divulgatore: Referral Program

- La comunicazione mass mediatica. Il New Management ed i "mediatori"

Economia e gestione manageriale

- Controllo dei costi diretti e indiretti.

Determinazione del sistema di misurazione oggettivo del Management

- Efficacia dell'Analisi economica

- Punti di forza e debolezze della managerialità

Conclusioni e Compilazione Questionario ECM (*si informa che, per ottenere i crediti, i partecipanti dovranno superare il test online sul sito www.dentistionline.it*).