



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](http://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](mailto: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](mailto: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](http://www.dentistionline.it)*).