

LA SINERGIA TRA ODONTOIATRA E ASO: COME PROIETTARE LO STUDIO NEL FUTURO

Corso in partnership con Tecniche Nuove SpA

ID: 5850 402802	12 crediti ECM
Data inizio	01/02/2024
Data fine	31/12/2024
Obiettivo formativo N. 7	La comunicazione efficace interna, esterna, con paziente. La privacy ed il consenso informato
Destinatari	Odontoiatri, Igienisti dentali, Igienisti iscritti nell'elenco speciale ad esaurimento
Destinatari	ASO, valido ai fini dell'aggiornamento obbligatorio annuale fruibile sulla piattaforma https://aggiornamento.accademiati.n.it
Tipologia	FAD con tutoraggio
Struttura	3 moduli didattici in html e pdf scaricabile arricchiti da videolezioni e video clinici. I moduli saranno pubblicati sulla rivista Il Dentista Moderno nei mesi di febbraio, marzo e aprile 2024 e contestualmente sulla piattaforma https://ecm.accademiati.n.it
Durata	8 ore di formazione
Test di apprendimento	A risposta quadrupla e a doppia randomizzazione
Certificato ECM	Si scarica e/o si stampa dopo aver: <ul style="list-style-type: none"> – concluso il percorso formativo; – superato i test di apprendimento previsti considerati validi se almeno il 75% delle risposte risulta corretto. <p>Ogni test si può sostenere al massimo 5 volte, come previsto dalla normativa Agenas ECM vigente;</p> <ul style="list-style-type: none"> – compilato il questionario della qualità percepita (obbligatorio)

OBIETTIVI FORMATIVI

Nel panorama competitivo degli studi odontoiatrici, la reputazione e il brand svolgono un ruolo fondamentale nel presentarsi al pubblico e nell'attrarre e fidelizzare i pazienti.

Conoscere gli strumenti e le azioni su come lo studio odontoiatrico può costruire e mantenere un solido brand avvalendosi degli strumenti digitali e delle persone che compongono il Team di lavoro, focalizzandosi sulla centralità del paziente.

Tutti i membri del Team sono attori protagonisti della reputazione dello studio: Odontoiatri, Igienisti dentali, ASO, Responsabili di Segreteria o Clinic Manager, Consulenti esterni.

Quando i pazienti si identificano con uno studio odontoiatrico e si sentono parte di una comunità, tendono a rimanere fedeli e a continuare a sceglierlo rispetto ad altri, indipendentemente dai prezzi delle prestazioni.

Questo comporta benefici a lungo termine come il passaparola positivo e un paziente fedele.

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.n.it - www.accademiati.n.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

VANTAGGI

Comprendere il brand reputazionale dello studio odontoiatrico e le aspettative crescenti dei pazienti attraverso:

- l'ascolto attivo e comunicazione aperta
- l'ambiente accogliente e coinvolgente
- il coinvolgimento nella pianificazione del trattamento
- l'esperienza di cura personalizzata

PROGRAMMA

RESPONSABILE SCIENTIFICO E TUTOR

DOTTOR PARIDE ZAPPAVIGNA

Laurea	Odontoiatria e protesi dentaria
Specializzazione	Protesi; Parodontologia
Affiliazione	Libero professionista
Città	Como

Modulo 1

IL BRAND REPUTAZIONALE DELLO STUDIO: COMUNICAZIONE E FIDELIZZAZIONE DEL PAZIENTE

Gestione e comunicazione con modalità tradizionali e digitali

Autori: Dottor Giorgio Gnoli; Dottor Paride Zappavigna

Abstract: la collaborazione del team per il rafforzamento del brand reputazionale dello studio odontoiatrico e della comunicazione e fidelizzazione dei pazienti sia nella modalità tradizionale che in quella digitale attraverso il web.

Nel panorama competitivo degli studi odontoiatrici, la reputazione ed il brand svolgono un ruolo fondamentale nell'attrarre e fidelizzare i pazienti.

Questo articolo fornisce alcuni spunti su come lo studio odontoiatrico può costruire e mantenere un solido brand avvalendosi degli strumenti digitali e delle persone che lavorano nello studio, focalizzandosi sulla comunicazione e fidelizzazione del paziente.

Esploreremo strategie, strumenti di marketing e buone pratiche per ottenere risultati concreti e tangibili a vantaggio degli studi che intendono investire in queste attività.

Modulo 2

ERGONOMIA DEL TEMPO: DALLA PIANIFICAZIONE DELLE CURE ALL'ORGANIZZAZIONE DELL'AGENDA

Autori: Prof. Luca Quarantino; Dottor Paride Zappavigna

Abstract: come qualsiasi organizzazione, anche gli studi odontoiatrici si ritrovano oggi proiettati in un contesto competitivo sempre più complesso e mutevole. La capacità di rispondere con tempestività ed efficacia a tali mutamenti continui diventa pertanto una fonte sempre più rilevante di vantaggio competitivo. Uno degli assi strategici su cui lo studio può investire per rispondere a tali sfide è senza

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015

dubbio una solida organizzazione e pianificazione delle attività, in particolare, passando da una logica meramente reattiva e di risposta passiva alle urgenze ad un approccio basato sulla anticipazione dei problemi, il presidio delle priorità e la programmazione di medio termine del lavoro. I vantaggi di questo nuovo modus operandi sono molteplici: migliore qualità del servizio offerto, più elevati livelli di produttività, diminuzione dello stress e migliore qualità delle relazioni interne. Il modulo formativo esplora l'approccio all'organizzazione e pianificazione delle attività descritto soffermandosi sui seguenti aspetti: processo di definizione degli obiettivi, identificazione delle priorità, classificazione delle attività secondo la matrice urgenza/importanza, competenze interpersonali a supporto del modello.

L'organizzazione del tempo trova una concretizzazione cruciale nella gestione dell'agenda, che diventa il cuore pulsante dello studio. Ogni piano di cura per i pazienti deve essere seguito da una pianificazione razionale degli appuntamenti. Un approccio ergonomico comporta complessivamente una riduzione dei tempi e del numero di appuntamenti, conferendo maggiore soddisfazione dei pazienti stessi.

La gestione ben organizzata consente di raggiungere gli obiettivi di cura con maggiore efficienza, senza comprometterne l'efficacia. Ciò si traduce in una riduzione dei costi di esercizio per lo studio odontoiatrico, con maggiore resa oraria. Per i pazienti, invece, avere meno appuntamenti, ad esempio, significa chiedere meno permessi di lavoro e sostenere meno costi di trasferta. Il risultato finale sarà il miglioramento del rapporto costi/benefici complessivo dell'assistenza odontoiatrica.

Modulo 3

IL WORKFLOW DIGITALE: COME OTTIMIZZARE I RISULTATI IN ODONTOIATRIA

Autori: Dott. Alessandro Agnini; Dott. Andrea Mastrosera Agnini

Abstract: la tecnologia ha cambiato in maniera irreversibile l'odontoiatria, creando un periodo storico pieno di sfide ed opportunità. Sfruttare gli strumenti digitali per diagnosticare, progettare, pianificare, motivare ed eseguire al meglio le terapie correttive è fondamentale per avere successo al giorno d'oggi in un contesto lavorativo estremamente competitivo. Pianificare gli investimenti, creare partnership, affrontare e superare la curva di apprendimento, coinvolgere il team e fare diventare una routine quotidiana la tecnologia uscendo dalla propria zona di comfort, sono solo alcuni degli ostacoli per il successo nella moderna odontoiatria. L'obiettivo principale di questo articolo è aiutare tutti i componenti del Team Odontoiatrico, partendo dalle ASO, ad avere successo, creando differenziazione, unicità, predicibilità ed efficienza descrivendo i punti cardine della Digital Dentistry: un concetto di odontoiatria evoluta ed innovativa, in grado di perseguire il progresso tecnologico non solo in campo prettamente clinico, ma anche tecnico e comunicativo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Autore/i	Titolo	Fonte	Anno
Covey S.	<i>The Seven Habits of Highly Effective People</i>	New York Free Press.	2000
Agnini Al, Agnini An, Benedetti G.	La Rivoluzione Digitale 2.0.	Quintessenza Edizioni Milano	2023
Stanley M, Coachman C.	Fully digital workflow, integrating dental scan, smile design and Cad Cam: case report.	BMC Oral Health	2018

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

De Vries, N. J., Carlson, B. D., & Weitzl, W.	Negative online consumer reviews and purchase likelihood: An extension of decision theory processing.	Journal of Interactive Marketing	2017
Braun, E., & Kavartzis, M.	Place branding: Comprehensive brand development for cities and regions.	Routledge	2018
Mazzei, A.,	Strategia e management della comunicazione d'impresa. Relazioni e sense-making per gestire e competere	Franco Angeli, Milano	2015
Zappavigna, P. et al.	Manuale per Assistenti di Studio Odontoiatrico	Ariesdue, Milano	2020

AUTORI

Autore	DOTT. ALESSANDRO AGNINI
Laurea	Odontoiatria e protesi dentaria
Specializzazione	Protesi Fissa, Parodontologia ed Implantologia
Affiliazione	Libero professionista
Città	Modena

Autore	DOTT. ANDREA MASTROROSA AGNINI
Laurea	Odontoiatria e protesi dentaria
Specializzazione	Protesi, Parodontologia, Implantologia
Affiliazione	Libero professionista
Città	Modena

Autore	DOTT. GIORGIO GNOLI
Laurea	Laurea triennale in Economia, Università Politecnica delle Marche
Specializzazione	MBA-General Management, SDA Bocconi (MI); Master of Science -Marketing Management; Università Bocconi (MI)
Affiliazione	Libero professionista
Città	Ancona

Autore	PROF. LUCA QUARATINO
Laurea	Giurisprudenza
Specializzazione	Organizzazione Aziendale
Affiliazione	Università IULM (Dipartimento Business, Law, Economics & Consumer 'Carlo Ricciardi')
Città	Milano

Autore	DOTT. PARIDE ZAPPAVIGNA
Laurea	Odontoiatria e protesi dentaria
Specializzazione	Protesi; Parodontologia
Affiliazione	Libero professionista
Città	Como

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B