

L'ISCRIZIONE AL CORSO

È **GRATUITA**

**Inviare la scheda di iscrizione:**

via posta elettronica all'indirizzo  
andi.av@libero.it

L'iscrizione ECM può essere effettuata  
anche presso la segreteria congressuale  
(fino al numero massimo di 100 partecipanti  
in ordine di ricezione)

SCHEDA DI ISCRIZIONE

nome e cognome \_\_\_\_\_

via \_\_\_\_\_

città \_\_\_\_\_ cap \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_

data di nascita \_\_\_\_\_ tel./fax \_\_\_\_\_

email \_\_\_\_\_

cod. fisc. \_\_\_\_\_

socio Andi prov. di: \_\_\_\_\_

Nr. Iscrizione Albo Odontoiatri \_\_\_\_\_ prov. di \_\_\_\_\_

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679  
sul trattamento dei dati personali e del precedente d.lgs. 196/03.

data \_\_\_\_\_ firma \_\_\_\_\_

Le firme di presenza andranno apposte all'inizio ed alla fine delle sessioni  
al fine di ottenere il certificato ECM

**IL CORSO È RIGOROSAMENTE RISERVATO  
AGLI ABILITATI ALL'ESERCIZIO DELL'ODONTOIATRIA**

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Giovanni Miro, Sergio Nargi

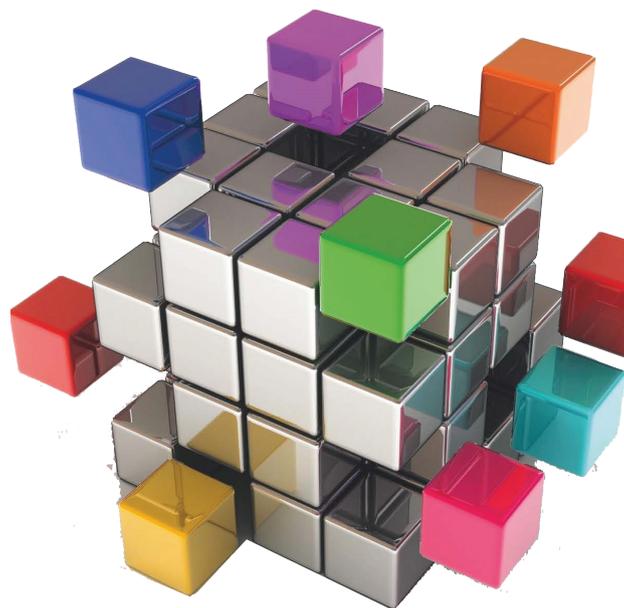
INFORMAZIONI

Sergio Nargi 328 8141864 - 0827 65279



Sezione di Avellino

**UNA NUOVA ORGANIZZAZIONE  
PER L'EFFICIENZA DI GESTIONE  
E L'EFFICACIA COMMERCIALE  
DELLO STUDIO**



**1** **DICEMBRE**  
**2018**  
**SABATO**

**Viva Hotel**  
**Via Circumvallazione, 123**

**AVELLINO**

**8 crediti ECM**

## PROGRAMMA DEL CORSO

### 09.00 - Registrazione dei Partecipanti

### 09.30 - Apertura del Corso

Dr. Juan Manuel Penafiel

### COME È CAMBIATO IL PAZIENTE

- Come adeguarsi al cambiamento
- Strategie concorrenziali
- Parliamo di Etica e Deontologia Professionale
- Comprendere i bisogni dei Pazienti per offrire soluzioni

### 11.00 - 11.30 - Coffee break

### COMUNICAZIONE

- La relazione Studio - Paziente: come consolidarla?
- Introduzione al Protocollo di chiusura per l'accettazione di trattamenti integrali
- Esempi, role playing e dimostrazione pratica

### 13.30 - 14.30 - Pausa

### 14.30 - 16.00 L'IMPORTANZA STRATEGICA DI UN BUON DATABASE

- Quali dati è utile richiedere al paziente?
- Come archivarli e utilizzarli
- **Definizione** degli obiettivi reali
- Le strategie per raggiungerli
- Protocolli operativi applicabili nello Studio

### 16.00 - 17.00 MARKETING: COME ACQUISIRE NUOVI PAZIENTI

- Quale mezzo di comunicazione scegliere?
- Cosa comunicare?
- Case History

### 17.00 Questionario ECM



Dott. Juan Manuel Penafiel  
Dental Coach

Laureato nel 1999 in Sociologia all'Università Complutense di Madrid, ha conseguito il Master in Risorse Umane e dal 2001 è entrato a far parte dall'albo dei Sociologi e dell'UCM.

Nel 2006 è approdato al settore odontoiatrico come Direttore di Clinica e come Coach per la Formazione delle diverse figure professionali che operano nello Studio.

Ha una pluriennale e specifica competenza in Start Up di strutture Odontoiatriche e Mediche come consulente esterno in Management e Marketing.

Si ringrazia :



BIOTECH DENTAL  
ITALIA



Forniture per Studi Dentistici  
e Odontotecnici



Esperti in salute orale  
www.dentaid.com