Roberto Rosso

Fondatore e presidente di Key-Stone

Ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, iscritto all'ordine dei giornalisti, è autore di numerose pubblicazioni. Già docente presso il Master in Marketing e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino. Creatore del progetto di formazione e coaching DMP, un sistema integrato di programmi e servizi per il management, il marketing, la comunicazione e il controllo di gestione dello studio dentistico. Consulente di primarie società scientifiche e di grandi studi dentistici, partecipa a numerosi convegni e congressi in qualità di relatore e moderatore. Autore del "Manuale di Dental Management nell'era post Covid-19", ed. Edra.

Roberta Pegoraro

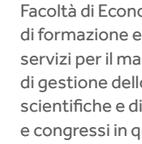
Business Coach, consulente aziendale settore sanitario.

Docente di Programmazione Neuro Linguistica, docente presso la Dental Equipe School, Università Magna Graecia Corso ASO, Master Luxx Profile. Co Autrice di "Cessione e subentro nello studio odontoiatrico". Relatrice a numerosi corsi e convegni del settore odontoiatrico, coordinatrice di progetti sviluppati in ambito associativo, consulente di associazioni scientifiche e sindacali del settore. Collabora con enti di formazione accreditata e con organizzazioni che si occupano di studi di fattibilità e pianificazione strategica per la realizzazione di progetti in ambito sanitario.

Chiara Saracco

Formatrice specializzata in pianificazione e coordinamento di progetti di comunicazione

Laureata in Economia e master in Marketing e Comunicazione, è stata responsabile della formazione e addestramento della forza vendita di importanti realtà aziendali. Da oltre 10 anni è key account manager presso YouKey, agenzia di marketing e comunicazione del network Key-Stone. Ha collaborato per importanti marchi del mondo dell'automotive, dentistry e food&beverage. È consulente e formatrice sui temi del marketing e digital communication in campo odontoiatrico per Key-Stone Academy.



Vera Cigno

Digital Marketing Specialist

Laureata in comunicazione e marketing presso l'Università Cattolica di Milano, master in E-Commerce & Digital Marketing Management, lavora come Digital Marketing Specialist presso YouKey, dove si occupa di Digital Strategies, Web & Social Media Analysis, Digital Advertising, Content Marketing e SEO strategies per il settore B2B e B2C. È formatrice per Key-Stone Academy sui temi del digital marketing.

Astidental SpA
Via del Lavoro, 9 • 14100 Asti (AT)
tel. (+39) 0141.492311 • info@bquadro.it

EVELO
SUPPORTO ALLO SVILUPPO

Clinic Management. FORMAZIONE AVANZATA

A chi si rivolge

Il piano di formazione avanzata in Clinic Mangement è un percorso indirizzato a titolari e soci di studi dentistici e a coloro che aspirano ad un percorso professionale di Clinic Manager specializzato nel mondo odontoiatrico.

Struttura del percorso

3 moduli di 3 giorni ciascuno organizzati da giovedì a sabato.

9 GIORNI IN PRESENZA

Date

- **Modulo 1** 15, 16, 17 settembre 2022
- **Modulo 2** 13, 14 e 15 ottobre 2022
- **Modulo 3** 1, 2, 3 dicembre 2022

ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Utilizza i il QR-CODE a fianco, accedi al link sottostante, o invia una mail a **develo@astidental.com.**

https://www.bquadro.it/pagine/develo-corso-clinicmanager.html

FINO A 2 PARTECIPANTI
CON POSSIBILITÀ DI ESTENSIONE A 3*

6.300€
SOLO
4.970€ +IVA
Per iscrizioni pervenute entro il 15.07.2022

POSSIBILITÀ DI ACQUISTO MODULI SINGOLI

* Prezzo agevolato per il terzo partecipante

www.bquadro.it

EVELO
SUPPORTO ALLO SVILUPPO

Clinic Management. FORMAZIONE AVANZATA

I meccanismi della buona gestione.

Per imparare a definire obiettivi e strategie, gestire pazienti e collaboratori, sfruttare le moderne tecniche di management, sviluppare l'area commerciale della propria attività

www.bquadro.it

Nel settore dentale è in atto un cambiamento che impone alle strutture di trasformarsi in un'ottica più aziendale, in cui risorse e risultati sono entrambi da gestire per ottenere l'ottimo. La disciplina del Clinic Management è quella che è chiamata a fornire il quadro di competenze necessarie per questo obiettivo.

ClinicManagement. FORMAZIONE AVANZATA
I meccanismi della buona gestione.

Che mercato avremo di fronte?

Mai prima d'ora è chiaro a tutti come affrontare il cambiamento in modo rapido ed efficace è fondamentale per garantirsi opportunità di sviluppo. Saper reagire, ma anche saper anticipare è la chiave di volta che ogni organizzazione deve mettere in campo per sopravvivere, per svilupparsi e, auspicabilmente differenziarsi dalla concorrenza. In tutto questo le strutture odontoiatriche non sono diverse da tutte le altre organizzazioni, da tutte le altre *aziende*. Flussi, risorse, processi fanno di ogni studio una realtà che va gestita come un'azienda. La disciplina che si occupa di fare questo è il *Clinic Management* e la figura di riferimento è il *Clinic Manager*. I nuovi linguaggi e i nuovi strumenti della gestione oggi si fondono con un mondo che ha accelerato i suoi, già incalzanti, ritmi di trasformazione. Con il programma di formazione avanzata in Clinic Management mettiamo a disposizione i formatori più competenti e i contenuti più aggiornati per affrontare al meglio il cambiamento.

Quali obiettivi attendersi

L'individuazione di obiettivi e strategie, l'efficace gestione dei pazienti e dei collaboratori, l'utilizzo di moderne tecniche di management aziendale e i programmi di sviluppo commerciale: fattori che diventano fondamentali per il successo dello studio e del professionista.

DEDUCIBILITÀ
fiscale al **100%**
per studi e società •

* Verificare eventuali massimali in base al proprio assetto societario/professionale

EVELO
SUPPORTO ALLO SVILUPPO

Struttura del corso + Programma del corso

9 GIORNI IN PRESENZA

3 GIORNI — Modulo 1
Visione imprenditoriale e strategie di impresa

3 GIORNI — Modulo 2
Comunicazione d'impresa, relazioni umane e digital marketing

3 GIORNI — Modulo 3
Organizzazione e gestione d'impresa per lo studio dentistico

1 Visione imprenditoriale e strategie di impresa
- R. Rosso, C. Saracco

- Analisi PEST e scenari evolutivi del settore dentale con focus sul post-Covid
- La strategia di impresa in odontoiatria
- Vision Missione e Valori
- Il processo di pianificazione strategica
- La triade S-T-P. Segmentazione, Targeting e Posizionamento
- Differenziazione e Value Proposition
- Il sistema informativo di marketing e le ricerche di mercato
- L'analisi strategica (SWOT Analysis) e le decisioni strategiche
- Il marketing operativo nel mondo odontoiatrico
- Il filo rosso del piano e il Project Work dello Studio

2 Comunicazione d'impresa, relazioni umane e digital marketing
- R. Rosso, C. Saracco, V. Cigno

- L'esperienza del paziente: Customer Journey, Touchpoint e Satisfaction
- Strategie e mezzi di comunicazione
- Il web marketing: SEO, AdWords, Retargeting e Remarketing
- Social media: strategie, strumenti e operatività
- Il piano operativo e il budget di comunicazione
- Aspetti deontologici e normativi
- I fondamentali nella gestione delle risorse umane
- Leadership e negoziazione interna
- La comunicazione interpersonale efficace
- Il paziente e i sistemi di fidelizzazione
- Il sistema motivazionale e la psicologia di acquisto
- Negoziazione e gestione delle obiezioni

3 Organizzazione e gestione d'impresa per lo studio dentistico
- R. Rosso, R. Pegoraro

- Sistemi e modelli organizzativi dello studio dentistico
- Fondamenti teorici per la gestione delle risorse umane
- Ruoli, responsabilità e compiti
- Selezione, formazione e coaching del team
- Modelli di problem solving nello studio dentistico
- Gestione dei conflitti e lavoro di squadra
- Il controllo di gestione nello studio dentistico
- I fondamentali della contabilità analitica nello studio
- I sistemi remunerativi e l'impatto sulla redditività
- Il data quality e l'organizzazione dei dati interni
- Fondamenti nell'uso di Excel per il controllo di gestione
- La costruzione operativa del sistema di controllo
- Il sistema di budgeting, dalla pianificazione al monitoraggio
- Il sistema di monitoraggio dei Key Performance Indicators (KPI)

Ottieni il massimo dal tuo talento, dal tuo potenziale, grazie ad una migliore gestione integrata.