



Crediti Formativi  
ECM richiesti

**ROMA**

SABATO, 30  
NOVEMBRE  
2013

LA GESTIONE  
DELLO STUDIO ODONTOIATRICO  
IN CHIAVE MODERNA:

# OPPORTUNITÀ, CONOSCENZA, COMUNICAZIONE E FORMAZIONE

SEDE EVENTO:  
**Crowne Plaza  
Hotel Rome  
St. Peter's**  
Sala Fori Imperiali

Via Aurelia Antica, 415  
Roma



**BioSAF IN ha ottenuto le seguenti Certificazioni:**

**UNI EN ISO 9001: 2008** che certifica l'intero processo di lavoro a 360° attestandone la conformità ai canoni qualitativi considerati ottimali, per la tutela dell'Utilizzatore del prodotto - il Professionista - e del fruitore finale - il Paziente.

**UNI CEI EN ISO 13485: 2012** pertinente in modo specifico alla Qualità dei Dispositivi Medici.

**winsix**<sup>®</sup>  
performing implant system

[www.winsix.eu](http://www.winsix.eu)

CE 0476

**BioSAFIn**

BIO SAF IN srl  
via Tiraboschi, 36/G  
60131 Ancona (AN)  
tel. 071 2071897 (r.a.)  
fax 071 203261  
info@biosafin.com  
assistenzaclienti@biosafin.com  
[www.biosafin.com](http://www.biosafin.com)



Sorridi alla vita!  
[www.implantologiawinsix.com](http://www.implantologiawinsix.com)

Seguici su  
**facebook**  
PROFESSIONISTI  
WINSIX PERFORMING IMPLANT



**INGRESSO GRATUITO**

PRESCRIZIONE  
OBBLIGATORIA  
TRAMITE  
SCHEDE  
ALLEGATE

**BioSAFIn**



**PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI**

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA: **B2B Consulting**  
tel 06 6675247 - fax 06 61709413 - b2b@b2bconsultingsrl.com - [www.infob2bconsultingsrl.com](http://www.infob2bconsultingsrl.com)  
Provider ECM 1392

Gentile Professionista, lo sviluppo del settore odontoiatrico procede speditamente verso nuovi percorsi che contemplano, oltre all'aggiornamento accademico e tecnico-scientifico, anche l'estensione ad una cultura organizzativa, gestionale e comunicativa che risponda efficacemente ai nuovi paradigmi.

La maggiore e differenziata disponibilità sul mercato di servizi e prodotti per le cure odontoiatriche, unita all'accessibilità delle informazioni, sta rendendo il Paziente più consapevole, informato ed attento a tutta una serie di valutazioni che influenzano le sue scelte in maniera diversa rispetto al passato. Il classico "passaparola" oggi deve integrarsi alla velocità con cui circolano le informazioni e lo scambio di esperienze, e soprattutto dipende sempre più dal grado di coinvolgimento e di soddisfazione del Paziente stesso.

La competitività generata da competenze sempre più specialistiche impone un adeguamento nella gestione dello Studio Odontoiatrico che va oltre la conoscenza medica, verso lo sviluppo di strategie integrate ed altamente personalizzate, elaborate sulla misura degli obiettivi prefissati e delle risorse disponibili per raggiungerli.

A fronte di queste considerazioni e nell'ottica di una visione aziendale volta all'ottimizzazione dei Servizi e dei Prodotti proposti, ci è sembrato opportuno - in questo particolare momento in cui sono moltissimi gli Studi che procedono ad una riconsiderazione "ragionata e programmata" della propria attività nei suoi molteplici aspetti - offrire come nostra consuetudine strumenti qualificati che supportino l'Odontoiatra in questo processo: da qui l'invito di partecipazione alla giornata di aggiornamento extra-clinico, proposta come corollario ai numerosi altri servizi che BIOSAF IN quotidianamente sviluppa per gli utilizzatori del Sistema Implantare WINSIX®.

Con questi propositi, qualificati Relatori dalle valide e riconosciute esperienze nei rispettivi ambiti professionali presenteranno le loro esperienze e saranno a disposizione per rispondere ai quesiti dei partecipanti. In attesa di incontrarci,

*Giovanni Nagri*

### OBIETTIVI

- Analizzare gli aspetti normativi e deontologici della professione, nell'ottica triangolare dell'evoluzione del Mercato, dei Prodotti/Servizi fruibili e dell'Organizzazione necessaria affinché la relazione tra questi elementi risulti produttiva e soddisfacente, per lo Studio e per il Paziente.
- Offrire una valutazione panoramica ed oggettiva delle condizioni attuali del settore Odontoiatrico e delle sue evoluzioni.
- Offrire esempi concreti sui paradigmi decisionali per la presentazione di un piano di trattamento
- Individuare le azioni necessarie per sviluppare:
  - Consapevolezza del proprio posizionamento professionale, attuale e futuro
  - Percorsi di evoluzione ed aggiornamento espressamente funzionali alla specificità ed alla redditività del proprio Studio Odontoiatrico.
  - Strategie di Marketing, Organizzative e Relazionali per aumentare la redditività e la soddisfazione.

### Sala FORI IMPERIALI

08.30-14.00

08.30-09.15 Registrazione partecipanti

09.15-09.30 Inaugurazione Evento

09.30-10.15 **Paradigmi decisionali nella formulazione del piano di trattamento****Paolo Monestiroli***Odontoiatra legale - Milano*

10.15-11.00

**Necessità/Opportunità per la gestione dello Studio Odontoiatrico****Pietro Daidone***Dottore Commercialista, Esperto nell'ottimizzazione di performance economiche-finanziarie e processi strategici aziendali*

11.00-11.30

*Coffee break*

11.30-13.00

**L'Evoluzione gestionale dello Studio: i nuovi modelli per una migliore redditività****Marco Ricci***Professional and Business Coach, Consulente per il Management presso Aziende Nazionali e Multinazionali. Esperto in Gestione delle Risorse Umane, Teambuilding e Teamworking*

13.00-13.30

**Chi lavora e collabora con lo studio: da gruppo a squadra****Nadia Amadio***Life Coach, Consulente di Crescita e Sviluppo Personale*

13.30-14.00

Discussione e fine lavori

LA GESTIONE  
DELLO STUDIO ODONTOIATRICO  
IN CHIAVE MODERNA:

**OPPORTUNITÀ,  
CONOSCENZA,  
COMUNICAZIONE  
E FORMAZIONE**