

# MANAGEMENT ODONTOIATRICO

Strategie e Strumenti per una Gestione Efficiente  
e di Successo dello Studio Odontoiatrico

Roberto Pellegrino | Medico Odontoiatra

Massimiliano Scorza | Consulente del Lavoro

Marco Leone | Commercialista

Patrizia Berardi | Dental Office Manager



9-10 maggio 2025



Bari c/o Centri Odontoiatrici Specialistici



sponsored by  
 neoss

Centri  
 Odontoiatrici  
Specialistici

# Vantaggi del Corso

## Ottimizzazione della gestione dello studio

- Acquisisci competenze avanzate in gestione e organizzazione per migliorare l'efficienza operativa e ridurre al minimo i tempi di inattività, portando il tuo studio a nuovi livelli di eccellenza.

## Ottimizzazione delle Performance

- Conoscenza approfondita dei KPI e delle tecniche di controllo di gestione per aumentare l'efficienza operativa e la redditività dello studio

## Miglioramento nell'accettazione dei preventivi

- Scopri tecniche efficaci per presentare e far accettare i preventivi ai pazienti. Aumenta il tasso di accettazione e fidelizzazione dei pazienti, incrementando il fatturato e garantendo una crescita sostenibile del tuo studio

## Miglioramento della Customer Experience

- Strategie avanzate per migliorare l'accettazione dei preventivi e fidelizzare i pazienti, aumentando la loro soddisfazione e la reputazione dello studio

## Crescita Professionale

- Acquisizione di competenze manageriali e amministrative che possono essere applicate direttamente nella gestione quotidiana dello studio.

"Non perdere l'opportunità di trasformare il tuo studio odontoiatrico in un modello di efficienza e soddisfazione del cliente. Iscriviti al Corso di Management Odontoiatrico e inizia a vedere i risultati concreti fin da subito!" **Dr. Roberto Pellegrino**



# Modulo 1

## Controllo di Gestione

---

### Obiettivi:

- Comprendere i principali KPI (Key Performance Indicators) per monitorare e migliorare le performance dello studio
- Acquisire conoscenze essenziali in materia fiscale e amministrativa specifiche per il settore odontoiatrico
- Implementare strategie di gestione finanziaria per ottimizzare i costi e aumentare la redditività

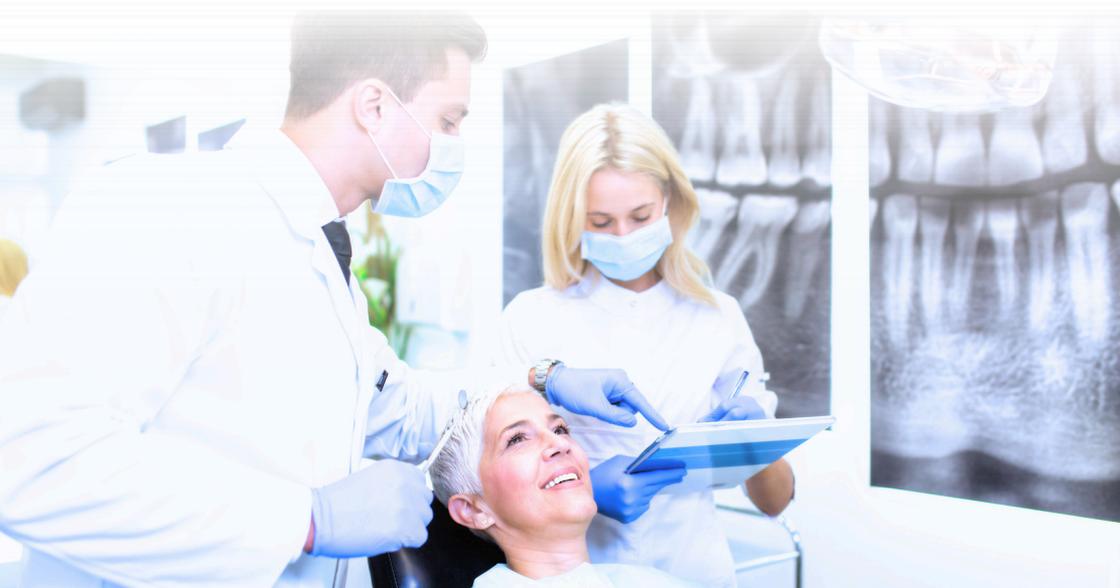
### Contenuti:

#### 1. Introduzione ai KPI nel settore odontoiatrico:

- Tasso di occupazione delle poltrone
- Tempo medio per appuntamento
- Tasso di conversione dei preventivi
- Fatturato per paziente
- Indice di soddisfazione dei pazienti (NPS)

#### 2. Gestione Finanziaria e Nozioni Fiscali:

- Pianificazione fiscale e controllo di bilancio



# Modulo 2

## Customer Experience

---

### Obiettivi:

- Migliorare l'accettazione dei preventivi da parte dei pazienti
- Implementare strategie efficaci per la fidelizzazione dei pazienti
- Ottimizzare la comunicazione e il servizio clienti per migliorare la reputazione dello studio

### Contenuti:

1. Accettazione dei preventivi:
  - Tecniche di presentazione dei preventivi.
  - Comunicazione efficace e trasparente con i pazienti.
  - Gestione delle obiezioni e delle aspettative dei pazienti
2. Fidelizzazione e Customer Care:
  - Strategie per migliorare l'accoglienza e la permanenza dei pazienti.
  - Utilizzo di tecnologie per il miglioramento dell'esperienza del paziente (es. sistemi di prenotazione online, promemoria appuntamenti).
  - Creazione di programmi di fidelizzazione e follow-up post-trattamento.
  - Misurazione della soddisfazione del paziente e gestione dei feedback



## A chi si rivolge il Corso?

- Medici Odontoiatri - Professionisti del settore dentale che desiderano migliorare le competenze manageriali per una gestione più efficiente dello studio
- Manager di Studi Dentistici - Persone responsabili della gestione operativa e amministrativa degli studi dentistici
- Personale Amministrativo e di Segreteria - Staff coinvolto nelle operazioni quotidiane, nella gestione dei pazienti e nella contabilità.
- Proprietari di Studi Dentistici - Coloro che possiedono studi dentistici e vogliono ottimizzare le operazioni e la redditività.

## Fee

**799€+iva\***

\*Il fee darà diritto alla partecipazione di due professionisti:  
Odontoiatra + Assistente/Dental Office Manager

## Cosa comprende il fee?

Il fee comprende: la formazione, i coffe break, i pranzi e un light dinner.

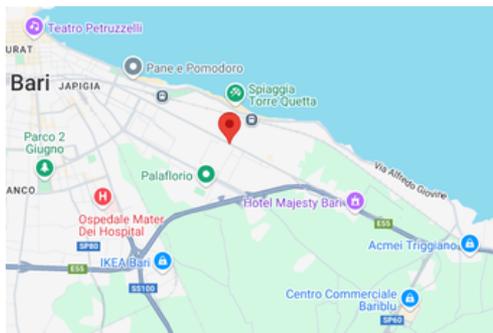
## Cancellazioni

Se il corso non si potrà svolgere, le quote versate verranno totalmente rimborsate. Non sono ammessi rimborsi sull'intera quota per annullamenti ricevuti entro 30 giorni dall'inizio del corso.

## Sede del corso

### Centri Odontoiatrici Specialistici

Via Gentile 46  
Bari



# Scheda iscrizione

Inviare via mail a : [pellemonna@gmail.com](mailto:pellemonna@gmail.com) | Per info: 06 4440065

Management Odontoiatrica

9-10 maggio 2025 | Bari

Quota di partecipazione

- **Fee di partecipazione:** 799€ (+ iva)\*

\*Il fee darà diritto alla partecipazione di due professionisti: Odontoiatra + Assistente/Dental Office Manager

**Pacchetto:** il fee include la formazione, pranzi, coffee break e un light dinner

\* Tutti i dati sono obbligatori

Titolo, Cognome e Nome.....

Via .....Cap .....

Città ..... Prov. ....

Tel .....Cell.....

E-mail .....

Nato a ..... il .....

C.F. .... P. IVA .....

Fatturazione (da compilare solo se diversi da quelli sopra riportati)

Ragione Sociale .....

Via ..... n° ..... Cap .....

Città ..... Prov. ....

C.F. .... P. IVA .....

Invio € ..... quale quota d'iscrizione completa al corso

Nota bene: La presente scheda di iscrizione sarà considerata valida solo se accompagnata dalla quota relativa.

Pagamento tramite Bonifico Bancario su:

CODICE IBAN IT 43 T 0100 5032 0300 0000 007836

(causale "Corso Management Odontoiatrico Nome e Cognome") allegare fotocopia bonifico IBAN

Informativa Privacy: Alla luce dell'informativa sul trattamento dei dati personali e sensibili dei partecipanti agli eventi ricevuta:

esprimo il consenso  NON esprimo il consenso al trattamento dei dati nei termini esposti nell'informativa per i partecipanti agli eventi (consenso obbligatorio)

esprimo il consenso  NON esprimo il consenso, a titolo gratuito e senza limiti temporali, all'effettuazione e conservazione da parte di Neoss Italia di foto e registrazioni audio e/o video che mi ritraggono, per le finalità e nei termini indicati nell'informativa, cedendo alla stessa tutti i diritti di immagine (consenso facoltativo)

esprimo il consenso  NON esprimo il consenso al trattamento dei dati per le finalità di marketing, come esposto nell'informativa per i partecipanti agli eventi (consenso facoltativo)

esprimo il consenso  NON esprimo il consenso alla comunicazione dei dati a terzi per le finalità di marketing, come esposto nell'informativa per i partecipanti agli eventi (consenso facoltativo)

Luogo e Data.....

Firma.....