

## Visione imprenditoriale e gestione manageriale in Odontoiatria

### Perseguire un futuro preciso tra i tanti possibili

Lo studio dentistico tradizionale è oggi anche un'impresa, in cui 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, diventano fondamentali per il successo dello studio e del professionista.

Il DMP Executive è un corso di alta formazione rivolto all'odontoiatra - imprenditore, eventualmente accompagnato dal personale dedito alla gestione. Il corso teorico - pratico ha l'obiettivo di fornire fondamenti e strumenti operativi di analisi strategica, progettazione e pianificazione in chiave imprenditoriale dello studio dentistico.

### L'odontoiatria nel nuovo scenario competitivo

L'ormai oggettiva partecipazione di competitor organizzati secondo logiche di scalabilità e profitto, e il sistema sempre più competitivo nel suo complesso, fanno sì che lo studio dentistico tradizionale non possa più essere solamente il luogo in cui un professionista fornisce prestazioni specialistiche di alto livello.

Complice anche una domanda nuovamente attenta alla qualità odontoiatrica, che richiede al dentista di focalizzarsi sugli aspetti clinici della propria professione, il mercato premia l'impresa-studio che investe nella specializzazione delle professioni ma che, d'altro canto, può contare su processi manageriali consolidati nella gestione extra-clinica.

Tutto il ciclo del management non può che svilupparsi attraverso la capacità di reazione del professionista, in chiave imprenditoriale, all'ipercompetizione e alla ristrutturazione della domanda.



### Il target e il programma dell'iniziativa

Il corso DMP Executive fornisce all'odontoiatra - imprenditore, nonché al personale preposto alla gestione, il corretto percorso formativo ed esperienziale per la gestione del cambiamento, l'assunzione delle decisioni strategiche e l'organizzazione di un sistema manageriale.

#### Visione imprenditoriale e sistema decisionale

Analisi e pianificazione

Controllo di gestione

Marketing e comunicazione

Risorse e processi

Norme, leggi e etica

### Faculty

Tra i relatori saranno presenti figure accademiche e professionali di grande rilievo appartenenti al panorama del management odontoiatrico nazionale:

- Fabio Ancarani** Professore Ordinario di Marketing all'Università di Bologna, docente in Marketing e Management presso università come SDA Bocconi e Alma Graduate School
- Roberta Pegoraro** Manager esperta nel coordinamento e nella comunicazione e organizzazione dei servizi sanitari delle attività odontoiatriche
- Roberto Rosso** Presidente di Key-Stone, network di consulenza, ricerche di mercato, marketing e comunicazione specializzato nel settore dentale
- Silvia Stefanelli** Avvocato del Foro di Bologna, specializzata in ambito di diritto sanitario, esperienza pluriennale nelle tematiche odontoiatriche

### Quota di partecipazione

**EARLY BOOKING**

2.400 € + IVA  
Promo fino al 28/2

**QUOTA INTERA**

3.000 € + IVA

La quota include la partecipazione alle 6 giornate di corso, i coffee break e i light lunch. Agevolazioni per personale di assistenza aggiuntivo.

### Date

23 - 24  
MARZO  
2018

20 - 21  
APRILE  
2018

11- 12  
MAGGIO  
2018

**TORINO**  
All Dental Srl  
Via Reiss Romoli 265/2

**ORARI** 9:30 - 17:30

#### Per info e iscrizioni

info@youdentist.info  
Elisabetta Bauducco  
0113119430

**YOU DENTIST**  
Strategie di Impresa

**KEY-STONE**  
network

Coordinamento Scientifico a cura di **Roberto Rosso**