



FINANZIABILE a Tasso 0

Scopri le agevolazioni su www.pp-dental.com



Scheda di iscrizione:

Inquadra il QR Code con la fotocamera del tuo smartphone e compila il modulo di iscrizione online.



Quota di iscrizione:

La quota di iscrizione è pari a € 1.250,00 + iva.

PROMO SPECIAL GUEST

Partecipazione gratuita ad una sessione per la segretaria/amministrativa dello studio odontoiatrico dell'iscritto (max 1 persona - da identificare lo slot dedicato).

È richiesto un deposito cauzionale pari al 30% al momento dell'iscrizione. Per essere iscritti al corso è necessario inviare il saldo entro 30 gg dalla data di inizio. Non sarà previsto alcun rimborso nei 30 gg che precedono l'inizio del corso.

Il pagamento può essere effettuato mediante bonifico bancario a favore di P&P Service Event Organizers Srl
IBAN: IT 35N 02008 05120 000102763424

Corso accreditato ECM per la professione dell'Odontoiatra.
Obiettivo formativo N. 11

Vista l'attuale situazione sanitaria legata alla pandemia da Covid-19, l'evento residenziale potrebbe essere trasformato, per motivi del tutto indipendenti dall'organizzatore, in un evento formativo a distanza.

SEGRETARIA ORGANIZZATIVA E PROVIDER ECM

P&P Service Event Organizers Srl
Via Savoia 80 Roma
T +39 06 85358488 F +39 06 83700515
M +39 366 3518075
info@pp-dental.com - www.pp-dental.com
Provider ECM n° 5157



PROGRAMMAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO & LABORATORIO ODONTOTECNICO

Speed Up your Business

Roma
30 SETTEMBRE

2021

**3 GIORNATE FORMATIVE
IN AULA**
FORMULA WEEK-END

CREDITI ECM **16.9**

CON IL CONTRIBUTO NON CONDIZIONANTE DI





Introduzione

L'attività gestionale in campo odontoiatrico, come tutte le attività, è entrata ormai tra le procedure quotidiane in direzione dell'ottimizzazione.

Nello studio odontoiatrico, così come nel laboratorio odontotecnico, è fondamentale conoscere e gestire l'efficienza dei singoli reparti e operatori.

Pianificare i flussi di lavoro con una gestione attenta e oculata significa **aumentare la Capacità Produttiva** senza che ciò si rifletta necessariamente in un aumento dei costi (ottimizzazione).

Una formazione specifica e verticale per il target odontoiatrico e staff di laboratorio, ma anche per il collaboratore con ambizioni imprenditoriali, permette di impiegare un sistema di Controllo e di Gestione focalizzandosi principalmente su:

- *Determinazione oculata del proprio tariffario*
- *Analisi degli investimenti in risorse umane e beni strumentali*
- *Analisi del tempo come valore e fattore economico (costo orario)*
- *Gestione dei costi (es. costo medio per prestazione, costo personale, ecc.)*
- *Analisi della clientela qualitativa e quantitativa (es. valore medio per cliente, segmentazione della clientela, provenienza, ecc.)*
- *Analisi del mercato reale e potenziale*
- *Analisi della gestione operativa, economica e finanziaria*

Il percorso erogato da **P&P Dental** è un programma di formazione verticale alla professione odontoiatrica che cura anche l'interfaccia dei flussi verso il laboratorio, offrendo di fatto un'opportunità unica a tali professionisti di posizionare la propria attività nel contesto dello scenario attuale ed in prospettiva futura, a fronte dell'acquisizione di nuove competenze.

L'intero Team di lavoro, quindi, ha un'occasione unica per acquisire le nuove competenze necessarie, al pari di altri settori, per gestire la propria impresa e proiettarla nello scenario futuro.

Metodologia Business Oriented

L'offerta formativa con didattica frontale è costruita intorno al partecipante, con l'obiettivo di promuoverne lo sviluppo professionale, fornendo strumenti immediatamente applicabili nel proprio contesto organizzativo.

Obiettivi

Il programma supporta i partecipanti nella gestione della propria attività, fornendo un set di strumenti e competenze necessarie alla comprensione delle nuove dinamiche che caratterizzano il settore.

Oltre a fornire competenze manageriali immediatamente applicabili, il programma risponde alle esigenze dei professionisti, privilegiando non solo lo sviluppo professionale, ma anche quello personale e di leadership. Al termine del percorso si avrà la consapevolezza di come identificare nuove opportunità di business e come approcciarle con le competenze acquisite.

Destinatari

Il programma si rivolge a:

- Odontoiatri/Odontotecnici
- Titolari di studio e staff di Laboratorio
- CEO e Manager del settore

Faculty

La faculty è composta da accademici del settore economico-finanziario che formano il settore odontoiatrico oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica del settore.

Programma

1° MODULO MARKETING & APPROCCIO AL MERCATO

- Il business plan di uno studio dentistico
- Analisi del mercato e dei competitor
- Marketing Strategico e definizione degli obiettivi
- Modelli di controllo

2° MODULO LA GESTIONE DEI COSTI

- Analisi dei ricavi e definizione del pricing
- Gestione dei costi
- Aspetti patrimoniali: valutazione degli investimenti
- La gestione della cassa
- La numerica del business plan

3° MODULO ORGANIZZAZIONE E STRATEGIA

- Definizione dei ruoli e delle competenze
- Organizzazione e ottimizzazione dei processi e dei flussi di lavoro
- Strumenti gestionali come Business Monitoring
- KPI e sistema di reporting e analisi delle performance interne e strategia.

Il programma potrebbe essere soggetto a variazioni non sostanziali.