Relatore

Dr. Piero Simeone

www.pierosimeone.it



E' co-director del Master of Science in Interdisciplinary Dentistry, Steinbeis Transfer Institute Berlino. Ha consequito il Master of Science con il Prof. Rudolf Slavicek, Austria. Post-graduate con il Prof. Sadao Sato, Giappone. Corso di perfezionamento con il Dr John Kois, presso il Kois Center di Seattle, USA. Master in Business Administration MBA, LUISS Business School, Roma. Active member dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Protesica, di Gnatologia e di Estetica (AIOP,

Tutors



Prof. Gregor Slavicek WEBINAR Direttore dell'Istituto di Biotecnologia e Odontoiatria Interdisciplinare dell'Università di Berlino, Germania.



Prof.Giulio Rasperini Parodontologia, Università degli studi di



Prof. Jean Daniel Orthlieb Vice Rettore della facoltà di Odontoiatria dell'Università di Marsiglia, Francia.



Odt. Antonello Di Felice Titolare del laboratorio TDI Tecnologia Dentale



Odt. Daniele Rondoni Titolare del laboratorio Arte e Tecnologia



Odt. Salvatore Sgrò litolare del laboratorio Odontotecnica Eccellenza Odontotecnica Srl in Roma

Coach



Coach, Trainer, e Senior Consultant in Risorse Umane. Certificata Master Coaching

Dott.ssa Leila Falzone

Advanced in NLP, e Extended DiSC® sull'analisi comportamentale. Master in Business Administration MBA, LUISS Business School, Roma.

S PROTE 늉 eorico-pratico

Annuale

Corso



SCHEDA DI ISCRIZIONE

Si prega di compilare la scheda in stampatello, in ogni sua parte ed inviarla a mezzo fax al numero sotto indicato

FINANZIABILE A Tasso 0

Scopri le agevolazioni su www.pp-dental.com

Cognome e Nome	
Professione	
ntestazione Fattura	
ndirizzo	
Cap Città	Pr
el	Fax
Cell. E-mai	l
Codice Fiscale	
.lva	
Desidero iscrivermi al Corso Annuale Teorico-Pratico di Protesi Fissa 2019 delatore: Dr. Piero Simeone del 30 Marzo	

Quota di partecipazione medico odontoiatra : € 3.600

Il trattamento dei dati personali è effettuato ai sensi del D.Lgs. 196/2003

materia di protezione dei dati personali) allo scopo di gestire la presente

iniziativa. Titolare del trattamento è P&P Service Event Organizers Srl.

(Codice Privacy) e del Regolamento (UE) 2016/679 (Regolamento Europeo in

Quota per Odontotecnici : € 1.950

È consigliabile la frequenza col proprio odontotecnico.

È richiesto un deposito cauzionale pari al 30% per assicurare la propria prenotazione. Non sarà previsto rimborso nei 30 gg che precedono l'inizio del corso. Tutti i costi si intendono iva esclusa.

Per essere iscritto al corso bisognerà inviare il saldo entro 30 gg prima dell'inizio del corso. Il pagamento può essere effettuato mediante bonifico bancario sul conto :

P&P Service Event Organizers Srl

IBAN: IT 35N 02008 05120 000102763424

Per informazioni e/o iscrizioni:

Segreteria Organizzativa: P&P Service Event Organizers Srl, Via Savoia 80 Roma Tel. (+39) 06 85358488 Fax (+39) 06 83700515 - Cell. (+39) 366 3518075

info@pp-dental.com - www.pp-dental.com Provider ECM n° 5157





L'approccio interdisciplinare

CORSO ANNUALE TEORICO-PRATICO DI PROTESI FISSA ODONTOIATRA-ODONTOTECNICO

30 MARZO 2019

RFI ATORF Dr. Piero Simeone

TUTORS

Prof. Giulio Rasperini **Prof. Gregor Slavicek** Prof. Jean Daniel Orthlieb

Odt. Antonello Di Felice Odt. Salvatore Sgrò Odt. Daniele Rondoni



Crediti ECM:

50



ABSTRACT del corso

Durante i 13 incontri, sarà analizzato il percorso diagnostico-terapeutico di soggetti candidati alla riabilitazione protesica sulla base delle conoscenze più attuali, secondo anche i principi del Prof. Slavicek e del Dr John Kois

Il corso si propone di dare una linea guida condivisibile da tutto il team clinico ed odontotecnico, presupposto necessario per il raggiungimento comune dell'obiettivo finale. Il percorso formativo comprende una parte teorica ed una parte pratica.

La didattica prevede una formazione orientata alla riabilitazione protesica estetico-funzionale ed implantare. Sarà esaminato a fondo l'aspetto del trattamento dei restauri protesici incongrui che ricopre circa l'80% dell'attività del protesista; infatti le richieste della gran parte dei pazienti riguardano proprio la sostituzione di quei restauri non più compatibili con le attuali esigenze, rappresentando quindi la vera sfida per lo staff clinico-odontotecnico.

Per ottimizzare l'apprendimento ogni corsista potrà selezionare un caso da trattare da presentare e discutere nell'Interactive Session.

Il training comprende anche sessioni di Coaching individuali al fine di orientare il professionista al raggiungimento di obiettivi non solo "clinici" (Hard Skill), ma anche di performance professionali, di business e relazionali con il paziente. Questa sessione è tesa ad ampliare le Soft Skill distintive del professionista con metodologia certificata Extended Disc.

Il progetto prevede anche una formazione in ambito manageriale e di gestione dei costi della propria attività di business. La sessione è tesa a gestire il ritorno sugli investimenti



Un'attività di Coaching individuale attraverso cui il partecipante avrà modo di sviluppare un proprio personale percorso utile al raggiungimento di obiettivi professionali e di vita. Riguarda lo sviluppo della leadership, e la messa a fuoco di punti di forza professionali, stili adottati, e competenze possedute attraverso un assessment certificato con la metodologia Extended DIsc®.



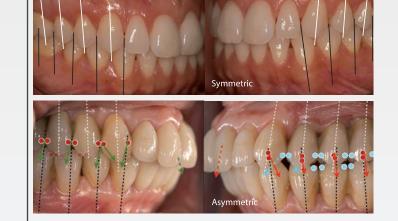
Management dello studio odontoiatrico

Fornire ai partecipanti competenze manageriali attuali specifiche per la gestione dello studio odontoiatrico. Organizzazione e ottimizzazione al servizio del paziente.



Interactive Session

Sessione interattiva con formazione online a distanza (webinar). Fornisce una stretta interazione tra il partecipante e l'insegnante durante la lezione. Discuterai il tuo caso direttamente con i docenti.



MDTT Medical & Dental Technician Training

Modulo A FUNZIONE MASTICATORIA e ATM

Modulo B PERIO PROTESI

Modulo C PRINCIPI di PROTESI MODERNA

Modulo D ESTETICA e WORKFLOW DIGITALE

Modulo E IMPLANTOPROTESI

Pratica Esercitazione pratica e dimostrazione live su pazienti

Management

Gestione dei costi e redditività.

Innovazione e obiettivi di business
a medio e lungo termine

Coaching

NEW zial

Le Soft Skills nel rapporto medico -paziente. Come trasformare il potenziale inespresso in valore economico

Per maggiori informazioni: www.pp-dental.com