

## SCHEDA DI ISCRIZIONE

**Sabato 21 gennaio 2017 - ore 9.00**

Cognome.....  
Nome .....  
nato/a il ..... a .....  
Città .....CAP.....  
Via ..... n°.....  
P.I.V.A C.F.....  
Tel. .... Fax .....  
Cell. ....  
e-mail .....

Quota di partecipazione:

**Soci ANDI/AIO:** € 100,00 (IVA inclusa)  
**Non Soci ANDI/AIO:** € 150,00 (IVA inclusa)  
**Neolaureati (2014):** € 50,00 (IVA inclusa)  
**Infermiere e segretarie dello studio** € 50,00 (IVA inclusa)  
ad personam  
**Studenti gratuito**

Il versamento va effettuato alla CASSA DI RISPARMIO -  
sede di Bolzano  
IBAN: IT 27 D 06045 11614 0000 02628 300  
indicando nella causale: iscrizione al corso **21 gennaio 2017**  
**Le iscrizioni si chiudono il giorno 18.1.17**, dopo tale data  
si chiede un **aumento di 30 €**

La presente scheda di iscrizione va compilata e spedita ad:  
**ANDI** - Via del Ronco 5/B - 39100 Bolzano  
- via fax allo 0471-916277  
- via mail ad [info@andi-altoadige.it](mailto:info@andi-altoadige.it)

in alternativa contattare la segreteria al nr. 333-9326795

Sede del corso

Hotel "Four Points by Sheraton"  
Bolzano – Via B. Buozzi, 35  
(adiacente alla Fiera di Bolzano)

Sabato 21 gennaio 2017 – ore 9.00



CORSO DI AGGIORNAMENTO

**“Valorizzare il servizio  
di cura dentale**



**e superare  
l'obiezione  
di prezzo”**

**Dott.ssa Cristina Mariani**

**Sabato 21 gennaio 2017  
ore 9.00**

**10 ECM**



**Geistlich**  
Biomaterials



**Dott.ssa  
Cristina  
Mariani**

Laureata con lode in Economia Aziendale, docente in materie relative alle gestione aziendale - anche nello specifico settore odontoiatrico.

Autrice di varie pubblicazioni e direttore di collana. Giornalista e blogger.

Relatrice in eventi e convegni nel settore odontoiatrico (Expodental, Rimini 2016)

Coautrice del libro edito dall'editrice EDRA LSWR

"Il preventivo nello studio dentistico"

Comunicare con il paziente in modo efficace e convincente" (2016)

**10 crediti ECM  
riservati solo all'odontoiatra**

Nel rispetto del regolamento ECM, i crediti verranno rilasciati al partecipante che avrà partecipato per almeno il 90 % della durata complessiva dell'evento formativo e che che avrà risposto esattamente ad almeno il 75% del test di verifica dell'apprendimento.

**21 GENNAIO 2017**

ore 8.30 registrazione dei partecipanti

**orario corso 9 – 13 e 14 - 18**

con due pause caffè  
a metà mattina e metà pomeriggio

lunch nell'intervallo

**chiusura ore 18.30**

## **PROGRAMMA**

- caratteristiche e particolarità del servizio di cura dentale: quali sono gli indicatori di valore per il paziente/cliente
- basi di business writing per comunicare con il paziente in modo professionale ed efficiente
- basi di grafica per preventivi e comunicazioni chiare, leggibili, comprensibili ed efficaci
- struttura e componenti di un preventivo efficace: lettera di accompagnamento, eventuali documenti integrativi, strumenti grafici e altro
- (cenni) come valorizzare alcuni elementi specifici del servizio di cura dentale: implantologia, igiene, nuove tecnologie
- gestire l'obiezione di prezzo: la relazione prezzo/valore
- tattiche e buone prassi per affrontare insieme al paziente/cliente le domande e le perplessità sugli elementi economici del preventivo
- il valore della "squadra": ruoli e responsabilità nella gestione e nella tempistica del processo di preventivazione

## **OBIETTIVO DEL CORSO**

Il mondo odontoiatrico è in rapida trasformazione: nuove tecnologie e strutture, nuove modalità di comunicazione e quindi un rapporto diverso con il paziente che oggi ha innumerevoli possibilità di scelta e di cura.

In questo scenario, rivedere metodi e contenuti della comunicazione con il paziente per valorizzare il proprio servizio è diventata per molti studi odontoiatrici una necessità.

Inoltre, sostenere l'eventuale obiezione di prezzo con argomenti validi e convincenti è di importanza cruciale per la redditività dello studio e per la sua solidità economica.

## **BREVE DESCRIZIONE**

Durante il corso la docente fornirà, oltre a indispensabili basi di comunicazione, grafica, scrittura efficace ed esposizione dei prezzi, anche strumenti e spunti operativi per impostare e gestire al meglio il processo di preventivazione.

**Il corso è altamente interattivo e prevede numerose esercitazioni pratiche e role play.**

## **A CHI E' RIVOLTO**

Corso di formazione in gestione e comunicazione è rivolto a professionisti dell'odontoiatria

Vi è anche la possibilità di partecipazione per il personale di studio (infermiere e segretarie)