



SCHEDA D'ISCRIZIONE

ODONTOIATRA

Cognome e nome _____

Nato a _____ Prov. _____ il _____

Cod. Fisc. _____

Cellulare _____

Indirizzo _____

Cap _____ Città _____ Prov. _____

e-mail _____

Iscritto all'OMCEO di _____ n° _____

Socio ANDI di _____

Non Socio ANDI _____

PERSONALE DI STUDIO

1. Cognome e nome _____

Nato a _____ Prov. _____ il _____

Cod. Fisc. _____

Cellulare _____

e-mail _____

2. Cognome e nome _____

Nato a _____ Prov. _____ il _____

Cod. Fisc. _____

Cellulare _____

e-mail _____

CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Autorizzo il trattamento dei dati personali per le finalità previste nell'informativa ex art. 13, 14 del Regolamento 679/2016.

Firma _____



SI RINGRAZIA PER IL CONTRIBUTO

 COLTENE



Mantelli Federico
di Mantelli Francesco



SEGRETERIA SCIENTIFICA

Dr. Paolo Dall'Aglio
Dr. Alberto Casali
Segreteria Culturale ANDI Emilia-Romagna

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

ANDI Emilia-Romagna
Tel. 051 543850 - Fax 051 540630
emilia-romagna@andi.it



INCONTRO **30 MARZO**
DI PRIMAVERA **2019**

COME COSTRUIRE
UN DENTAL TEAM
DI SUCCESSO

RELATORI: Roberta Pegoraro, Davis Cussotto

STARHOTEL DU PARC
Viale Piacenza 12/c
Parma

CORSO GRATUITO
PER SOCI ANDI

4,2 CREDITI
E.C.M.



COME COSTRUIRE UN DENTAL TEAM DI SUCCESSO E ACCRESCERE IL PASSAPAROLA

Per un professionista avere un **team di successo** è come per un motore avere il turbocompressore. Se il team è definito, organizzato, coeso e partecipa, le complessità si risolvono, i problemi diventano **opportunità di crescita**, i casi complessi sfide da superare, i pazienti diventano il centro del mondo professionale, la **comunicazione** è efficace, le **energie** che si scambiano sono positive e nonostante l'impegno giornaliero, al termine della giornata di lavoro si esce stanchi ma non esauriti. Ognuno ha un proprio ruolo nel team di successo e il paziente ne è parte integrante. La percezione che egli ha dell'ambiente, del clima relazionale, della **qualità delle prestazioni cliniche** erogate, stimola il passaparola che è il primo strumento di scelta del dentista.

La prestazione odontoiatrica viene vista nell'ottica del servizio di cure dentali dove gli aspetti clinici, relazionali e organizzativi ben armonizzati creano la **base fiduciaria** che fa nascere il passaparola.

Il fattore F (Friends, Families, Facebook Fans, Followers) le reti orizzontali del passaparola secondo P. Kotler sono la risorsa a disposizione dello studio di piccole medie dimensioni; le persone si fidano maggiormente dei consigli di un terzo neutrale (fattore F) che della pubblicità autoreferenziale (reti verticali).

Il passaparola nasce nel mondo reale, dalla buona relazione con il team ma può essere amplificato attraverso la **comunicazione on line**. Le nuove tecnologie, e tra queste il software gestionale sono validi argomenti per nutrire i promoter del passaparola. Il workshop terminerà con la sperimentazione di un contesto relazionale in ambito odontoiatrico, e l'analisi in diretta della comunicazione.



PROGRAMMA WORKSHOP COMUNE PER ODONTOIATRI E PERSONALE DI STUDIO

- 8.45 **Presentazione ANDI**
Dr. Paolo Paganelli (Presidente ANDI ER)
- 9.00 **I ruoli del team di successo**
Le aspettative di ruolo e la comunicazione
Roberta Pegoraro
- 10.00 **Valori comuni organigramma compiti e responsabilità**
La valutazione periodica del team
Roberta Pegoraro
- 11.00 Coffee break
- 11.30 **Gli elementi del passaparola**
Davis Cussotto
- 13.00 Lunch
- 14.00 **Comunicazione, passaparola, reputazione**
Azioni di comunicazione sul web e di persona
La forza del team, elementi di leadership
Davis Cussotto
- 15.30 **Il decalogo del dental team di successo**
Sperimentazione e analisi di un contesto relazionale in ambito odontoiatrico (medico odontoiatra - paziente - ASO)
Roberta Pegoraro, Davis Cussotto
- 16.30 Discussione e conclusione lavori

NUMERO POSTI DISPONIBILI: 200

La preiscrizione verrà garantita solo se il partecipante si presenterà entro e non oltre le ore 9.00, dopo di che verranno iscritti coloro che saranno presenti in lista d'attesa.

AREA DI COMPETENZA

Competenze tecnico specialistiche

OBIETTIVO FORMATIVO

Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica. Malattie rare.



INFORMAZIONI GENERALI

PROVIDER ACCREDITATO ECM

ANDI SERVIZI Srl

Accreditamento standard della CNFC n° 228 del 07/02/2013

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

ODONTOIATRI

SOCIO ANDI GRATUITO / NON SOCIO ANDI € 150,00 compresa IVA

ASSISTENTI ALLA POLTRONA

SOCIO ANDI GRATUITO / NON SOCIO ANDI € 100,00 compresa IVA

STUDENTI DI ODONTOIATRIA

GRATUITO

ISCRIZIONE

- Compilare la scheda di iscrizione in ogni sua parte ed inviarla a:
- ANDI EMILIA ROMAGNA, Via Abruzzo 14/F - 40139 Bologna
- Fax: 051.540.630
- e-mail: emilia-romagna@andi.it

MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Assegno intestato a ANDI SERVIZI Srl.
- Bonifico Bancario intestato a ANDI SERVIZI Srl.
Farbanca - Sede di Bologna
IBAN: IT 32 0 03110 02400 001570012744
Causale: Cognome e Nome partecipante Parma 30/03/2019
- www.dentistionline.it (eventuale pagamento con carta di credito)

INFORMATIVA ECM

Questa attività ECM è stata predisposta in accordo con le regole indicate dalla Commissione ECM mediante collaborazione tra ANDI Servizi Srl, provider accreditato a fornire programmi di formazione continua per la categoria professionale degli Odontoiatri, ed ANDI Emilia-Romagna. Il provider si assume la responsabilità per i contenuti, la qualità e la correttezza

Nel rispetto del Regolamento ECM verranno rilasciati 4,2 crediti ECM al partecipante che avrà partecipato al 90% del programma formativo (6 ore) e risposto esattamente ad almeno il 75% dei test di verifica dell'apprendimento. La presenza verrà rilevata elettronicamente.

È NECESSARIO ESSERE MUNITI DELLA TESSERA ANDI OPPURE DELLA TESSERA SANITARIA