osteocom



ANDREA IMPOSTI

MANAGEMENT ODONTOIATRICO

COME ATTUARE CONTROLLO E GENERARE UN'ORGANIZZAZIONE EFFICIENTE

Management Odontoiatrico

Dott. Andrea Luca Imposti



PANORAMICA

Tematica

Strategie di controllo ed organizzazione efficiente dello studio odontoiatrico.

Obiettivi formativi

- L'analisi numerica e l'adozione di indicatori specifici per valutare la bontà del tuo lavoro
- L'accoglienza del paziente e la formazione specialistica per i tuoi associati
- Il Responsabile Attenzione Paziente: chi è e cosa fa
- Come generare fiducia nel paziente in vista della successiva accettazione del preventivo
- Come creare un'alleanza terapeutica con i tuoi pazienti
- Il rispetto delle linee guida ministeriali e deontologiche
- Gestire economicamente il tuo studio formando figure professionali

Autore

Il Dott. Andrea Imposti, forte di un background accademico economico e gestionale, è fondatore del network IoDentista tramite cui offre consulenze organizzative di altissimo livello a professionisti affermati nel settore odontoiatrico.

LIVELLI

Difficoltà Media

Teoria ●●●●

Pratica ●●●●●

INFO CHIAVE

Italiano

On Demand

Business & Management

4h

5 lezioni + 1 incontro interattivo di 2 ore

Chirurgia No

NO

COSA IMPARERAI



Perché iscriversi?

- Grazie a questo video corso **acquisirai le competenze** per gestire efficacemente il tuo studio **a livello economico** limitando, così, il numero di **pazienti insolventi** e di **rifiuti delle proposte** di trattamento.
- Sarai in grado di **massimizzare la produttività del tuo studio** scoprendo come gestire la **tua agenda** nel migliore dei modi, evitando i fastidiosi **buchi in poltrona** ed i ritardi.
- Avrai la possibilità di usufruire di un **incontro interattivo di 2 ore con il Dott. Imposti**. Anche la tua assistente di studio riceverà **gratuitamente un training** specifico sulla gestione della telefonata col paziente.

Video Lezioni:

Il **Dott. Andrea Imposti** ti dà il benvenuto in "**Management Odontoiatrico**", il nuovo corso, targato osteocom, che vuole offrire agli odontoiatri una visione sulle **competenze gestionali ed organizzative** per **valorizzare** quanto di buono viene performato in senso strettamente clinico.

In questo percorso formativo verranno analizzati gli **aspetti cruciali** che determinano **qualitativamente** il **workflow dello studio** odontoiatrico e che, troppo spesso, vengono **sottovalutate dai titolari**: l'analisi dei numeri, la gestione della **telefonata**, l'**accoglienza**, la **prima visita**, la presentazione del **preventivo** fino ad arrivare alla fase della **riscossione** per i clienti insolventi.

Il Dott. Imposti ha ideato questo video corso con l'obiettivo di **sensibilizzare** i professionisti del dentale circa il fatto che non possa esistere una **buona clinica** senza una **corretta gestione dei conti** e del **rapporto umano** tra medico e paziente.

Le strategie che verranno esposte in questo video corso sono il frutto dell'**esperienza decennale** del relatore nel campo della **consulenza a studi odontoiatrici**: unisciti al Dott. Imposti e scopri come **massimizzare la capacità produttiva** della tua clinica adottando strategie **gestionali**, **comunicative ritagliate su misura per te**.

Quali sono i vantaggi se ti iscrivi ora?
Per i primi 20 iscritti al video corso si offre la possibilità di partecipare ad una consulenza **individuale gratuita della durata di 2 ore** con il Dott. Andrea Imposti su piattaforma Zoom.

Grazie a questo incontro **1to1** potrai **approfondire scenari pratici come:**

- La **riclassificazione del conto economico**
- La **relazione paziente-medico e lo svolgimento della prima visita**
- **Chiedere i soldi al paziente**
- La proposta di **diverse forme di pagamento**

Inoltre, **mercoledì 21 giugno 2023** dalle **13 alle 14** si terrà un incontro interattivo su piattaforma **Zoom** dedicata esclusivamente agli assistenti dello studio odontoiatrico. In quest'occasione il Dott. Imposti effettuerà un training specifico sulla **gestione della telefonata**.

Il Dott. Imposti, infine, fornirà **gratuitamente** a tutti i partecipanti il file di **Controllo Vendite** che normalmente consiglia durante le sue attività di consulente privato.

In particolare, durante il corso verranno approfonditi i seguenti argomenti:

- L'**analisi numerica** e l'adozione di **indicatori specifici** per valutare la bontà del tuo lavoro
- L'**accoglienza del paziente** e la **formazione specialistica** per i tuoi associati
- Il **Responsabile Attenzione Paziente**: chi è, cosa fa e quale formazione necessita?
- Come **generare fiducia nel paziente** in vista della successiva accettazione del preventivo
- Come creare un'**alleanza terapeutica** con i tuoi pazienti
- Il rispetto delle **linee guida ministeriali** e **deontologiche**
- **Gestire economicamente** il tuo studio formando figure professionali specializzate e competenti

Al termine di questo corso sarai in grado di:

- Essere **consapevole** circa l'**andamento** del tuo studio
- **Gestire** correttamente la tua **agenda** limitando al massimo i **buchi in poltrona** ed i ritardi
- Predisporre il paziente all'**accettazione** del **piano di trattamento**
- Sviluppare e sfruttare **capacità comunicative** per relazionarsi efficacemente col paziente
- Offrire ai tuoi pazienti il **piano di pagamento** che più si addice a loro
- **Limitare** al minimo il numero di **pazienti insolventi** ed i rifiuti dei piani di trattamento

A chi si rivolge il corso?

Questo corso si rivolge a **tutti gli specialisti del settore odontoiatrico** con particolare riferimento ai **titolari di studio** che vogliono continuare a **crescere qualitativamente e quantitativamente**.

Il corso copre le n**ecessità organizzative e gestionali che accomunano ogni studio odontoiatrico** e per questo il Dott. Imposti consiglia una **visione collettiva con tutti gli associati dello studio**: ogni figura professionale ha infatti un ruolo fondamentale nell'evoluzione gestionale ed organizzativa della clinica.

Video Lezione 1 - Farsi trovare pronti e marketing della struttura (40min)

Descrizione:

Questa prima video lezione sarà **propedeutica** alla completa fruizione dei contenuti successivamente presentati nel corso e verterà sull'**analisi degli aspetti di marketing e di economia** da tenere in considerazione per valutare correttamente la **capacità produttiva** dello **studio** odontoiatrico.

Quali sono le **aree di miglioramento** e quali invece sono già **gestite in modo efficace**?

Il **Dott. Imposti** spiegherà ai partecipanti come sia necessario adottare **indicatori precisi** per ottenere una **fotografia** dell'**andamento generale** dello studio che tenga in conto **aspetti** sia **qualitativi** che **quantitativi**. Particolare attenzione sarà dedicata all'illustrazione dei possibili **vantaggi** ottenibili attraverso l'appropriata **suddivisione dei ruoli** previa **formazione specifica** per ogni associato allo studio.

In particolare, si affronteranno i seguenti argomenti:
- Come può il **marketing sostenere le attività** dello studio?
- L'**analisi** del **conto economico**: flusso di cassa, punto di pareggio e percentuale di accettazione
- La **scomposizione** e l'**analisi del processo:** raccolta, accettazione e gestione del nuovo paziente
- Come ottenere **percentuali di accettazione** estremamente elevate: generare fiducia e consapevolezza nel paziente
- Come illustrare in modo **deontologicamente corretto** il **piano di trattamento** al paziente?

Video Lezione 2 - La gestione della telefonata (53min)

Descrizione:
La **gestione della telefonata** con il paziente è una delle **fasi cruciali** essendo il biglietto da visita dello studio odontoiatrico ma molto spesso viene affidata ad associati **non formati specialisticamente** e non dotati degli **strumenti corretti**.

Il Dott. Imposti mostrerà, a tal proposito, come una buona telefonata sia fondamentale per **organizzare l'agenda**, **educare i pazienti** nella loro esperienza

all'interno dello studio e **raccogliere tutte le informazioni** necessarie per iniziare a riflettere su tipologie e tempistiche di trattamento.

I partecipanti potranno osservare come, viceversa, una **cattiva gestione** della telefonata aumenti significativamente il **rischio** di arrivare a **buchi in poltrona** o **non accettazioni** di piani di cura.

In particolare, si affronteranno i seguenti argomenti:
- Come condurre la **telefonata** in modo **professionale**
- Quali sono gli **obiettivi** di una **buona telefonata**?
- Le **implicazioni medico-legali** della telefonata
- **Telefonate appropriate** per diversi tipi di paziente: pazienti nuovi, particolari o storici
- Come gestire le **urgenze** senza sconvolgere la regolare agenda
- La **tecnica delle alternative**: guidare il paziente ed ottimizzare il carico di lavoro

Video Lezione 3 - L'accoglienza in struttura del paziente e la figura del Responsabile Attenzione Paziente (50min)

Descrizione video lezione:
In questa presentazione il Dott. Imposti introdurrà ai partecipanti la figura, interna allo studio, del **Responsabile Attenzione Paziente**: un professionista preposto alla **gestione** di **tutto il percorso** del paziente all'**interno della clinica**.

Verranno analizzate nel dettaglio le **funzioni del R.A.P.** tra cui spiccano la **profilazione del paziente**, l'**instaurazione di una relazione** basata sulla fiducia reciproca e la **gestione della parte economica**; tutte attività che faranno **risparmiare molto tempo** al clinico e fidelizzeranno il cliente.
Attraverso questo contributo video i partecipanti potranno osservare come il Responsabile Attenzione Paziente abbia un ruolo fondamentale nell'**incrementare la percentuale** di **accettazione dei piani di trattamento**.

In particolare, si affronteranno i seguenti argomenti:
- Quali sono le **caratteristiche** del **Responsabile Attenzione Paziente**?
- Come **incentivare la permanenza** di un paziente nello studio
- La codifica di un **protocollo di accoglienza** efficace
- Perché vi è la necessità di un'**accoglienza altamente strutturata**?

Video Lezione 4 - Rapporto paziente-medico e prima visita (44min)

Descrizione video lezione:
Come condurre le fasi della **prima visita** in modo **strutturato** attraverso uno schema **protocollato** e **replicabile**?

Il Dott. Imposti spiegherà come vi sia la necessità di adozione di **meccanismi di controllo** per instaurare un **rapporto fiduciario** già nella fase dell'**accoglienza in studio**.

Grazie a questa presentazione, che comprende il **contributo di un odontoiatra** che da tempo ha aderito alle tecniche del Dott. Imposti, i partecipanti saranno **sensibilizzati** verso una **comunicazione efficace**, **persuasiva** e rispettosa del **codice deontologico** e delle **raccomandazioni ministeriali** in odontoiatria.

In particolare, si affronteranno i seguenti argomenti:

- Come instaurare un **rapporto di fiducia** tra medico e paziente durante la **prima visita**
- **Quanto tempo** dedicare alla prima visita?
- Come rendere **consapevole il paziente** della propria situazione intraorale
- La presentazione della **diagnosi** e l'esposizione del **piano di trattamento**
- Come verificare il **livello** di **comprensione del paziente** circa la sua stessa **situazione clinica**

Video Lezione 5 - Saper chiedere i soldi e l'accettazione dei preventivi (53min)

Descrizione video lezione:
L'**alleanza terapeutica** tra medico e paziente si fonda anche sulla **corretta gestione economica** e per questo diventa imprescindibile acquisire **competenze propedeutiche alla vendita** attraverso **differenti modalità**, in modo tale da poter proporre un **piano di pagamento** adatto ad ogni paziente.

In questa lezione il Dott. Imposti discuterà circa la **preparazione del personale** alla corretta **presentazione del piano di cura**, alla gestione degli **aspetti economici** ed al richiamo dei pazienti che, in prima battuta, hanno rifiutato il trattamento.

In particolare, si affronteranno i seguenti argomenti:

- Come **guidare il paziente** nella scelta delle **modalità di pagamento**
- La panoramica sulle attività dello studio: il file di **Controllo Vendite**
- Saper raccogliere e fornire tutte le **informazioni utili**
- Come condurre il paziente verso la **scelta migliore per lui e per la clinica**

Inquadra il QR
e accedi da
mobile



Bio Autore:

Il **Dott. Andrea Imposti**, forte di un background accademico economico e gestionale, è fondatore del network "IoDentista" tramite cui offre consulenze organizzative di altissimo livello a professionisti affermati nel settore odontoiatrico.


OS