MINI MBA PER ODONTOIATRI: Colmare il divario tra eccellenza clinica e padronanza del business



Strategia finanziaria, leadership e tecniche di negoziazione: strumenti indispensabili per l'odontoiatra moderno

Prof. Alessandro Quaranta

MINI MBA PER ODONTOIATRI: Colmare il divario tra eccellenza clinica e padronanza del business

osteocom e il Prof. Alessandro Quaranta ti presentano il Mini MBA per Odontoiatri, un nuovo percorso formativo progettato per colmare il divario tra la pratica clinica e la padronanza a 360 gradi del business odontoiatrico. Gli odontoiatri sono professionisti clinici di altissimo livello, ma spesso non hanno le competenze manageriali necessarie per gestire lo studio come un'azienda, guidare un team o negoziare in modo strategico. Questo corso nasce con l'obiettivo di fornire gli strumenti aziendali per trasformare la professione in un'impresa odontoiatrica profittevole, strutturata e sostenibile nel tempo. Il Prof. Quaranta ti guiderà fuori dalla logica della gestione giorno per giorno, insegnandoti a coltivare una visione imprenditoriale, ottimizzando i costi e azzerando i rischi finanziari dello studio. Passerai dall'essere solamente un clinico a un leader capace di motivare lo staff, attrarre collaboratori di valore e creare un ambiente di lavoro sereno. Infine, poiché il paziente giudica la qualità dello studio dall'intera esperienza vissuta e non solo dall'atto clinico, imparerai a strutturare ogni fase dell'accoglienza e della visita per aumentare la fiducia e l'accettazione dei piani di cura. Scoprirai come gestire la comunicazione in modo etico ed efficace per valorizzare le tue prestazioni, chiudere accordi vantaggiosi con i fornitori e far crescere il brand della tua attività sul mercato. Unisciti al Prof. Alessandro Quaranta e dai una nuova svolta alla tua professione.

Perché iscriversi?

Strategia Finanziaria e Gestione del Rischio

Padroneggia la valutazione costi-benefici, la mitigazione dei rischi economici e l'analisi dei competitor. Impara a gestire lo studio con mentalità da start-up scalabile e a ottimizzare ogni investimento.

Leadership e Team Building

Scopri come passare da operatore a leader dello studio odontoiatrico. Impara a ispirare il team, ridurre il turnover del personale e creare un ambiente di lavoro sereno e motivante.

Comunicazione e Negoziazione

Ottimizza ogni touchpoint dalla telefonata alla prima visita. Applica principi di persuasione all'accettazione dei preventivi e padroneggia tecniche di networking e negoziazione per accordi vantaggiosi.

Cosa rendere speciale questo corso?

Da Clinico a Imprenditore

Questo corso trasforma la tua mentalità da professionista clinico a vero imprenditore. Il Prof. Quaranta ti insegna non solo cosa fare, ma perché farlo—fornendo la logica strategica dietro ogni decisione di business, ogni scelta di pricing e ogni protocollo di gestione dello studio.

Argomenti Principali

- La valutazione costi-benefici degli investimenti e mitigazione dei rischi economici
- L'analisi dei competitor e il posizionamento strategico
- La gestione dello studio con mentalità da start-up scalabile
- Il passaggio da operatore a leader dello studio odontoiatrico
- L'ottimizzazione di tutti i touchpoint: dalla telefonata alla prima visita
- Principi di persuasione applicati all'accettazione dei preventivi
- Tecniche di networking e negoziazione
- Definizione della Mission e della Vision aziendale

Il riassunto dei contenuti del corso

1. Fondamenti di strategia aziendale e gestione dello studio medico
2. Valutazione strategica del rischio e analisi costi-benefici nella gestione dello studio
3. Il Business Plan: gestire lo studio dentistico con la mentalità di una start-up
4. Definire la Mission: dare uno scopo chiaro alla propria attività
5. Dall'Io al Noi: creare una Vision condivisa e pensare al futuro dello studio (Legacy)
6. Da gestore a leader: l'importanza dell'autoconsapevolezza e della Self-Leadership
7. Team Building: come guidare i propri collaboratori, fidelizzare i pazienti e posizionarsi nel settore
8. Strategie di comunicazione efficace per professionisti del settore dentale

Oltre 11 ore di video corso: 11 lezioni per 4 moduli tematici

Per chi è pensato il corso?

Il corso è pensato per odontoiatri e titolari di studio che desiderano governare in modo mirato le oscillazioni del mercato e acquisire i protocolli manageriali per massimizzare la redditività e l'efficienza della propria struttura.

- Gestire lo studio dentistico con una solida mentalità imprenditoriale
- Mettere in pratica piani d'azione finanziari basati sulla valutazione dei costi-benefici e del rischio
- Ispirare e guidare il tuo team, riducendo la demotivazione e il turnover del personale
- Ottimizzare l'esperienza complessiva del paziente, aumentando il tasso di accettazione dei preventivi
- Disinnescare i conflitti con il personale e con i pazienti
- Trattare con i fornitori ottenendo accordi commerciali vantaggiosi

I dettagli del corso

- **Lingua:** Italiano
- **Durata totale:** 11 ore
- **Video lezioni:** 11 sessioni
- **Contenuti clinici:** Strategia aziendale, gestione finanziaria, leadership, team building, comunicazione, negoziazione
- **Categoria principale:** Business Management per Odontoiatri
- **Sottocategorie:** Strategia Aziendale · Gestione Finanziaria · Leadership · Team Building · Comunicazione · Negoziazione
- **Istruttore:** Prof. Alessandro Quaranta

> "Il futuro dell'odontoiatria non è solo nella tecnica clinica—è nella capacità di gestire lo studio come un'impresa, guidare un team con visione, e creare un'esperienza di valore che i pazienti riconoscono e apprezzano. Questo è il vero differenziale competitivo."
>
> — Prof. Alessandro Quaranta

Questo corso fornisce ciò di cui gli odontoiatri hanno più bisogno: accesso a contenuti di business management di altissimo livello da uno dei leader più riconosciuti nel settore. Combinando lezioni esperte, case study reali e protocolli avanzati, il Mini MBA per Odontoiatri offre una fondazione completa e basata su evidenze per la pratica contemporanea orientata al business.

Non si tratta di seguire trend—si tratta di comprendere la strategia, padroneggiare la gestione, e consegnare risultati prevedibili e sostenibili per la tua attività.