

**09.30 - 10.00 | Registrazione iscritti****10.00 - 11.00 | Analisi del mercato ortodontico: passato, presente e futuro**

Esamineremo insieme i profondi cambiamenti che stanno trasformando la nostra professione con l'obiettivo di prepararci in modo consapevole e strategico. Attraverso scelte ponderate e motivate, potremo ottenere un vantaggio competitivo rispetto a chi si lascia trascinare dagli eventi.

Comprendere gli scenari futuri ci permette di affrontare il presente con maggiore sicurezza, riducendo l'incertezza e l'ansia. Sebbene i trend storici del mercato non possano essere modificati, possiamo interpretarli e adattarli nel modo più efficace per trarne il massimo beneficio.

**11.00 - 13.00 | Gestione e Controllo (parte 1): ottimizzare la redditività della professione**

La sostenibilità economica della pratica ortodontica dipende da una gestione consapevole e strategica. Per garantire il massimo rendimento è essenziale conoscere e controllare ogni aspetto finanziario del proprio lavoro.

- **Costo reale delle terapie:** monitorare con precisione i costi per attribuire il giusto valore ai trattamenti offerti, definendo tariffe adeguate in base al valore clinico ed economico delle terapie proposte.
- **Redditività e guadagno netto:** comprendere quanto si guadagna realmente al netto delle spese operative e fiscali.
- **Produttività e tempo di lavoro:** valutare il rendimento economico per giornata lavorativa e ottimizzare l'organizzazione del tempo.
- **Strategie di pricing e differenziazione dei preventivi:** strutturare proposte economiche in funzione delle tecniche e dei dispositivi utilizzati e comprendere come queste scelte influenzino il margine di profitto.
- **Strumenti di controllo economico:** adottare sistemi semplici ed efficaci per monitorare l'andamento finanziario dello studio.
- **Incidenza dei tempi di lavoro:** valutare l'impatto della durata dei trattamenti sulla redditività complessiva.
- **Accordi con il titolare e percentuali:** comprendere come le condizioni contrattuali incidano sul guadagno effettivo e che tipologia di accordi proporre in consulenza in base alla tecnica utilizzata (ortodonzia tradizionale o allineatori)

**13.00 - 14.00 | Lunch****14.05 - 16.15 | Gestione e Controllo (parte 2): ottimizzare la redditività della professione**

Una gestione efficace delle entrate e delle uscite è fondamentale per garantire la sostenibilità e la crescita della propria attività ortodontica. Definire strategie precise per la gestione del preventivo e dell'incassato permette di ottimizzare la redditività e di prendere decisioni finanziarie consapevoli.

- **Investimento vs. Spesa:** comprendere la differenza tra un costo operativo e un investimento a lungo termine è essenziale per pianificare correttamente lo sviluppo della propria attività.
- **Tempismo negli investimenti:** valutare il momento più opportuno per effettuare investimenti professionali, evitando squilibri finanziari e garantendo un ritorno economico concreto.
- **Gestione del preventivo:** strutturare preventivi chiari e sostenibili, bilanciando il valore clinico della terapia con la redditività dello studio.
- **Controllo dell'incassato:** monitorare con precisione i flussi di cassa per garantire liquidità e stabilità finanziaria (per il proprietario di studio e per il consulente).
- **Strumenti per l'analisi economica:** implementare metodologie affidabili per calcolare costi, margini di profitto e sostenibilità degli investimenti.

**ESERCITAZIONE:** lavoreremo insieme per comprendere a fondo come questo processo sia in realtà semplice da eseguire in ogni situazione professionale (ai corsisti verranno forniti gli strumenti informatici necessari per procedere a tale analisi).

**16.15 - 16.45 | Coffee Break****16.45 - 19.00 | La visita: non c'è mai una seconda occasione per fare una prima buona impressione**

Una visita ben condotta rappresenta la base per un trattamento di successo. Oltre agli aspetti clinici, è fondamentale curare la comunicazione e l'organizzazione per trasmettere professionalità e instaurare fiducia con il paziente.

Analizzeremo il processo della visita dal punto di vista extra-clinico, focalizzandoci su:

- **Prima impressione:** l'impatto iniziale è decisivo per instaurare un rapporto positivo con il paziente.
- **Target della comunicazione:** adattare il linguaggio e il livello di dettaglio in base all'interlocutore.
- **Tono e modalità comunicativa:** trasmettere sicurezza e chiarezza attraverso la voce e il linguaggio non verbale, soprattutto durante la presentazione di casi complessi (estrattivi, chirurgici, ecc...).
- **Gestione delle informazioni e tempistica:** distinguere tra ciò che è utile spiegare e ciò che può creare confusione o inutili preoccupazioni. Tieni sotto controllo il tempo.
- **Valutazione economica della visita e dello studio caso:** quando, quanto e perché farli pagare e cosa si rischia a non farlo. Ogni scelta deve avere uno scopo.

**Gestione degli Appuntamenti: ottimizzare il flusso di lavoro**

Una gestione efficace degli appuntamenti garantisce efficienza operativa, qualità del trattamento e ottimizzazione dei tempi di lavoro. È fondamentale bilanciare il numero di pazienti, la disponibilità delle poltrone e il tempo dedicato a ciascuna visita per mantenere un'organizzazione fluida e produttiva.

- **Frequenza delle visite:** definire intervalli ottimali per i controlli in base al tipo di trattamento (ortodontico fisso, allineatori, consulenze).
- **Numero di pazienti giornalieri:** stabilire un carico di lavoro sostenibile per garantire qualità e attenzione a ciascun paziente nel rispetto della propria redditività.
- **Gestione della scarsa collaborazione:** come capire prima di iniziare se un paziente è collaborante ed imparare ad affrontare la sua eventuale scarsa collaborazione, vero punto debole delle nostre proposte terapeutiche.
- **Contenzione e follow-up:** definire protocolli chiari per la scelta tra contenzione fissa e mobile ed avere una exit strategy per limitare al minimo i controlli in contenzione.

**19.00 - 20.30 | Get together**

## SABATO 15

**9.00 - 11.00 | Gestione della Consulenza: strategie per una collaborazione efficace (parte 1)**

Un approccio strategico alla consulenza permette di massimizzare la redditività, migliorare la qualità del lavoro e garantire una collaborazione professionale e sostenibile nel tempo.

- **Ricerca e selezione:** identificare opportunità di consulenza valutando condizioni, sostenibilità e prospettive di crescita.
- **Colloquio con il titolare:** affrontare il confronto con un approccio strategico, discutendo aspetti chiave come compensi, materiali, personale e gestione delle urgenze.
- **Valutazione delle offerte:** distinguere tra collaborazioni vantaggiose nell'immediato, profittevoli nel lungo termine e proposte da evitare.
- **Sviluppo della consulenza:** implementare strategie per aumentare il valore della collaborazione e renderla economicamente sostenibile.
- **Tempistiche di ritorno economico:** comprendere quanto tempo è necessario per ottenere guadagni concreti e se la frequenza delle visite è adeguata.
- **Revisione della redditività:** monitorare nel tempo la convenienza economica della consulenza e riconoscere quando è opportuno interromperla.
- **Scelta della tecnica e delle apparecchiature:** ottimizzare i trattamenti per ridurre urgenze e inefficienze, mantenendo elevati standard di qualità.
- **Gestione operativa:** organizzare materiali, impronte e laboratorio in modo da garantire un flusso di lavoro efficace ed efficiente, anche in un contesto di consulenza.
- **Chiusura della collaborazione:** gestire l'uscita con professionalità, evitando conflitti e garantendo la continuità del servizio per i pazienti.

**11.00 - 11.30 | Coffee Break****11.30 - 13.00 | Gestione della Consulenza: strategie per una collaborazione efficace (parte 2)**

**ESERCITAZIONE:** impareremo a valutare la salute delle consulenze per fare emergere quale siano quelle sane e quali sia meglio abbandonare (casi reali portati dai corsisti).

**13.00 - 14.15 | Lunch****14.15 - 16.15 | Adempimenti e strumenti per una consulenza efficace**

Un'organizzazione strutturata e l'uso di strumenti digitali permettono di ottimizzare la gestione della consulenza, ridurre criticità e migliorare l'efficienza operativa.

- **Regolarizzazione della posizione professionale:** fornitura dei documenti essenziali per garantire conformità legale e sicurezza operativa.
- **Utilizzo del gestionale in consulenza:** dimostrazione pratica di Orthogest per ottimizzare la gestione clinica e amministrativa (accesso gratuito per un anno a tutti gli iscritti).
- **La sostituzione e la pubblicità:** strategie per instaurare rapporti professionali efficaci con il titolare dello studio, le assistenti e la segreteria, migliorando l'organizzazione e il flusso di lavoro.

**16.15 - 16.45 | Coffee Break****16.45 - 19.00 | Marketing per l'Ortodontista: strategie per il proprietario di studio e il consulente**

Un marketing efficace non è semplice pubblicità, ma un insieme di strategie per valorizzare la propria professionalità, differenziarsi e attrarre i pazienti giusti senza compromettere l'etica professionale.

- **Posizionamento e percezione del valore:** comunicare efficacemente il valore delle terapie proposte per migliorare la percezione della qualità da parte dei pazienti.
- **Immagine professionale e comunicazione:** costruire una reputazione solida attraverso strumenti adeguati e una comunicazione chiara e coerente.
- **Marketing interno ed esterno:** ottimizzare la comunicazione con i pazienti già acquisiti e attrarre nuovi pazienti con strategie mirate.
- **Social media e pubblicità online:** comprendere rischi e opportunità di strumenti digitali come sponsorizzate, Google Ads e presenza sui social.
- **Collaborazione con il titolare dello studio:** creare sinergie per condividere obiettivi e strategie, incrementando la crescita di entrambi.
- **Networking professionale:** sviluppare relazioni con colleghi e professionisti per ampliare opportunità di referral e consolidare la propria posizione nel settore.

**19.00 - 20.30 | Get together (la rivincita)**

## DOMENICA 16

**Seminario gratuito (extra corso facoltativo)****8.45 - 9.30 | La consulenza e la gravidanza**

- **Organizzare le consulenze per vivere al meglio la gravidanza:** fondamentale è sapere cosa fare, quando farlo e che precauzioni professionali occorre prendere.
- **La sostituzione e la responsabilità:** di chi è la responsabilità quando mi faccio sostituire? Sapere le regole diminuisce l'ansia e permette una maggior tranquillità lavorativa.
- **Quanto pagare un sostituto:** avere gli strumenti per fare una proposta adeguata è porsi fin da subito in una posizione migliore.

**9.30 - 10.30 | Aspetti gestionali medico-legali e assicurativi per vivere e crescere in tranquillità le nostre consulenze**

Un approccio rigoroso garantisce una maggiore tranquillità nella gestione della consulenza, riducendo rischi legali e assicurando una crescita professionale stabile e sostenibile.

- **Tipologie contrattuali:** elementi essenziali per una collaborazione chiara e tutelata.
- **Responsabilità professionale:** limiti e obblighi medico-legali del consulente ortodontico.
- **Consenso informato e documentazione:** procedure per garantire trasparenza e sicurezza legale.
- **Gestione di contenziosi e reclami:** Strategie per prevenire e affrontare eventuali dispute con pazienti o studi.

**10.30 - 12.30 | Le strategie fiscali per impostare al meglio la propria libera professione: cosa deve conoscere il consulente**

N.B: Questi argomenti verranno affrontati con consulenti con grande esperienza in materia ed i corsisti potranno esporre domande, dubbi e anche casi specifici e personali.

**12.30 - 13.00 | Conclusioni****Extra Corso (a pagamento, vedi sotto)****14.00 - 16.30 | Dalla Consulenza al proprio studio ortodontico: sogno o realtà?**

La decisione di aprire uno studio ortodontico deve essere guidata da un'attenta pianificazione economica e strategica, evitando errori comuni e costruendo una base solida per una crescita duratura, ma... potrebbe essere una grande idea!

- **Fattibilità e sostenibilità:** valutare se l'apertura di uno studio nella propria città sia una scelta realistica e conveniente.
- **Transizione dalla consulenza:** capire se e quando abbandonare le collaborazioni per dedicarsi esclusivamente al proprio studio.
- **Struttura e specializzazione:** scegliere tra uno studio di sola ortodonzia o una struttura multispecialistica, valutando vantaggi e rischi di entrambe le soluzioni.
- **Investimenti iniziali:** definire budget, priorità di spesa e differenza tra investimenti strategici e costi superflui.
- **Personale essenziale:** determinare il numero di riuniti, la necessità immediata di assistenti e segretarie e i relativi costi.
- **Strategie di acquisizione pazienti:** individuare le fonti di nuovi pazienti e le strategie di marketing per incrementare il flusso di lavoro.
- **Indicatori di successo:** monitorare parametri economici e operativi per garantire la stabilità dello studio e una crescita sostenibile.
- **Tempo di ritorno sull'investimento:** stimare il periodo necessario per ottenere una redditività soddisfacente e il numero di pazienti richiesto per la sostenibilità finanziaria.
- **Ruolo delle discipline complementari:** valutare l'opportunità di integrare servizi come igiene professionale e pedodonzia per ampliare l'offerta e migliorare la fidelizzazione dei pazienti.
- **Collaborazione con i colleghi:** costruire sinergie per evitare conflitti e favorire il successo dello studio.

Corso SMART Orthodontic Management

€ 1.450 + IVA

€900 (+ iva) all'iscrizione e €550 (+ iva) a fine corso

Corso SMART Orthodontic Management + EXTRA WORKSHOP

€ 1.600 + IVA

€1.050 (+ iva) all'iscrizione e €550 (+ iva) a fine workshop

SALDI LA QUOTA A FINE CORSO SOLO SE SEI SODDISFATTO!

