



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

VI edizione – 28 crediti ECM

Corso Pratico Annuale (CPA) di organizzazione ed economia aziendale dello studio odontoiatrico. Marketing & Management in odontoiatria.

A cura del Prof. Antonio Pelliccia

Date:

Sede di Roma:

(2009) 14 settembre - 12 ottobre - 16 novembre - 21 dicembre e (2010) 11 gennaio

Sede di Milano:

(2009) 21 settembre - 19 ottobre - 9 novembre - 14 dicembre - e (2010) 18 gennaio

Abstract

Costituisce obiettivo centrale del corso la comprensione delle più rilevanti dimensioni che caratterizzano il management odontoiatrico nelle due branche: Economia ed Organizzazione Aziendale. Più specificatamente la finalità è promuovere il trasferimento, a favore degli studenti, di tutte quelle conoscenze relative alla gestione pratica (ma nel contempo strategica) di aspetti quali la dimensione organizzativa, il controllo economico e finanziario, la comunicazione dialogica tra medico, team e paziente. Nell'ambito del corso sarà fatto ampio ricorso a case-study, al fine di integrare le riflessioni esposte con evidenze scientifiche.

Nella prima parte della lezione si illustrano le metodologie di organizzazione, di controllo e di sviluppo dell'attività gestionale dello studio odontoiatrico; nella seconda parte della giornata viene presentato uno o più strumenti per realizzare in modo pratico quanto esposto precedentemente e nella terza parte si procede alla verifica dell'utilizzo corretto degli strumenti forniti nella lezione precedente. I partecipanti lavorano sui dati soggettivi e sulle specifiche realtà proprie ottenendo un risultato pratico ed un supporto continuo durante tutta la durata del corso annuale

STRUMENTI: *Ad ogni lezione saranno abbinati uno o più strumenti di gestione (fogli di calcolo, dispense).*

Finalità:

Il Corso affronta il tema del management nello studio odontoiatrico, introducendo metodi e modelli di controllo, per l'equipe e per i pazienti.



Grazie al corso sarà possibile comprendere:

1. Definizione degli obiettivi dello Studio (quali prestazioni si svolgono, con quali modalità e protocolli, con quali tempi e chi li svolge).
2. Organizzazione e disponibilità i mezzi e le risorse (strumentario, attrezzature, persone, spazi).
3. Controllo che i mezzi e le risorse siano ben utilizzati per raggiungere gli obiettivi ed elaborare una serie di azioni atte ad intervenire tempestivamente per la risoluzione di eventuali problemi derivanti dall'utilizzo degli stessi (verifiche, riesami, manutenzioni, reinvestimenti).
4. Pianificazione e documentazione sia dell'attività professionale (esame e studio dei casi e loro terapie), sia economica (andamento della gestione economico finanziaria).
5. Analisi dei costi dell'attività e controllo sulla gestione economico finanziaria.
6. Programmazione della formazione professionale e degli investimenti nelle tecnologie e nello sviluppo delle nuove tecniche operative cliniche.
7. Determinazione di:
 - a) cosa deve essere fatto e da chi
 - b) quando, dove e come deve essere fatto
 - c) quali materiali, apparecchiature e documenti devono essere utilizzati
 - d) come ciò deve essere controllato e registrato
8. Sviluppo di piani di controllo su:
 - a) le specifiche ed i criteri di accettazione
 - b) i metodi di controllo
 - c) le risorse umane e le tecnologie (professionalità, esperienza, addestramento, ecc.)
 - d) le capacità specialistiche
 - e) il coordinamento tra la funzione espletata e altre funzioni all'interno dello studio (segretaria – assistente)
 - f) la documentazione rilasciata al paziente
 - g) l'informazione comunicata ed accettata

Per quanto concerne il processo cosiddetto di progettazione, sarà possibile:

1. pianificare e temporizzare (programmare) tutte le fasi della terapia (progetto) o della ricerca o studio del caso;
2. predisporre le risorse (interne ed esterne, in quest'ultimo caso i consulenti ed i fornitori);
3. organizzare il personale e stabilire quale protocollo dovrà essere applicato;
4. fornire tutte le informazioni ed utilizzare il sistema di comunicazione più efficace verso l'interlocutore (parola + immagini);
5. definire ed analizzare i dati emergenti dallo studio del caso e documentarli;
6. definire e documentare il processo globale dell'espletamento della terapia con le fasi operative ed i relativi costi;
7. prevedere un riesame della progettazione



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

Organizzazione ed Economia Aziendale
Il management odontoiatrico.
Corso Pratico Annuale

PRIMA giornata

ANALISI E CONTABILITÀ DEI COSTI

- Il concetto ed il processo di formazione dei costi della libera professione odontoiatrica.
- Le finalità del calcolo dei costi.
- Gli oggetti di riferimento del calcolo dei costi. Costi speciali e comuni.
- Le configurazioni di costo.
- I costi standard.
- Le analisi costi - volumi - risultati. La break even analysis di uno studio odontoiatrico.
- L'analisi dei costi nel settore odontoiatrico. Case study.
- Il target costing.
- Il bilancio: aspetti civilistici e fiscali. Cenni.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

SECONDA giornata

GESTIONE ECONOMICA E CAPACITÀ PRODUTTIVA REDDITIVITÀ, ANALISI FINANZIARIA E STUDI DI SETTORE

- L'economia e la natura del servizio odontoiatrico.
- Normativa vigente e rapporto con ASL.
- Le condizioni di equilibrio, economico e finanziario della libera professione odontoiatrica.
- L'economicità: efficacia ed efficienza.
- Cenni su elementi di strategia e politica aziendale.
- Le basi di riferimento nella determinazione del prezzo della prestazione.
- I fondamenti della valutazione del flusso di cassa.
- L'equilibrio monetario e la capacità di reddito.
- L'autofinanziamento e la capacità di reddito.
- L'analisi del rischio.
- La stima del costo del capitale.
- La pianificazione finanziaria.
- La rappresentazione contabile delle operazioni. La determinazione del reddito di esercizio e



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

del patrimonio.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

TERZA giornata

CONCETTI DI MARKETING E DI GESTIONE DELLA QUALITÀ DELLA LIBERA PROFESSIONE. MEDICA: IL CASO DELLA PROFESSIONE ODONTOIATRICA.

- Il Marketing deontologico e le diverse tipologie di marketing
- La pubblicità sanitaria concessa.
- Impostare una strategia di marketing.
- Saper misurare gli effetti positivi e negativi del marketing. L'importanza della misurazione.
- I prodotti tangibili della comunicazione: cartella clinica visiva, carta dei servizi dello studio, piano terapeutico e contabile, libretto di mantenimento della terapia, videoclip, sito internet, mail e newsletter, ... I prodotti di marketing diretto ed il marketing indiretto.
- La gestione della qualità: il TQM (Total Quality Management). Cenni.

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

QUARTA giornata

LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE.

- L'organizzazione di un Team. Metodologie a confronto.
- La gestione della motivazione. La motivazione del team odontoiatrico.
- La gestione della leadership. La leadership situazionale.
- Le coppie dialogiche: medico - personale - pazienti.
- La formulazione corretta delle domande e la loro interpretazione.
- La prevenzione. La collaborazione. Motivazione di un paziente.
- La comunicazione verbale e paraverbale, diretta e indiretta. Cenni sulla PNL.
- Organizzazione e gestione dell'amministrazione.
- Le informazioni sulla gestione destinate all'interno: il controllo di gestione.



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

PARTE PRATICA

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

QUINTA giornata

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE ED ASSETTO PRESENTE E FUTURO DELL'ATTIVITA'.

- Principi generali di organizzazione aziendale.
- Le fasi della vita aziendale - odontoiatrica: istituzionale, di funzionamento e terminale.
- Fase istituzionale: le scelte fondamentali. I rapporti libera professione - ambiente e incertezza: il rischio di impresa. Come realizzare la crescita.
- Fase di funzionamento: il finanziamento della libera professione odontoiatrica: capitale di rischio e capitale di credito. Criteri di scelta della forma di finanziamento. Pianificazione degli investimenti.
- Le diverse forme di aggregazione tra liberi professionisti nel settore odontoiatrico. Come ridistribuire i costi ed i ricavi tra i soci.
- Studi monoprofessionali o associati. Il sistema degli "studi odontoiatrici familiari": caratteristiche principali e requisiti di successo.
- Fase terminale: cessazione dell'attività e valore di avviamento. Metodologie di calcolo del valore.

PARTE PRATICA

Esercitazioni periodiche durante ogni lezione.

Extra:

Consegna foglio elettronico esercitazione e dispensa.

Consegna del Software DentalMore e licenza d'uso gratuita permanente. Questo strumento gestionale gratuito per i partecipanti corrisponde al materiale pratico didattico.



ARIANTOs.r.l
EDIZIONI MEDICHE

Iscrizioni: Corsi Pratici Annuali CPA (Milano – Roma)

“Corsi pratici annuali”: i corsi si svolgono sia a Milano sia a Roma. Una volta scelta la sede (es. Milano) e formalizzata l’iscrizione, lo studio fa parte di un programma di incontri a “numero chiuso” per la durata di cinque mesi in un lunedì mattina al mese. Si è scelto l’inizio della settimana per dare la possibilità ai partecipanti di applicare subito i concetti pratici che saranno affrontati. La caratteristica infatti di questo programma, oltre ad essere costante nel tempo, è quella di rappresentare quasi una “consulenza” manageriale (economica e di marketing, organizzativa e comunicazionale) per lo studio dentistico.

Questo corso è il livello più elevato di formazione extraclinica che siamo stati capaci di formulare in questi ultimi anni, anche per il gruppo di docenti che vi collabora, tutti specializzati verso l’odontoiatria.

Anche in questo caso la sede verrà comunicata successivamente all’iscrizione da parte dello studio.

Le domande di ammissione dovranno pervenire via mail a: Arianto srl Via G. Griziotti, 3, 20145 Milano, oppure via mail direttamente a info@arianto.it

Il costo del corso completo di dispense e materiale didattico è di 1900,00 € (+ iva) per due partecipanti dello stesso studio. Possono essere ammessi partecipanti aggiuntivi al costo di 700,00 € (+ iva) cadauno, indicando nella domanda di ammissione i nominativi. Le domande dovranno pervenire entro luglio 2009. L’inizio del corso è previsto dal mese di settembre. La domanda di ammissione non è vincolante finché non verrà effettuato il bonifico dell’iscrizione.

Segreteria Arianto Srl Milano – Roma

www.arianto.it info@arianto.it