

**MEDIA
MIX**
RIVISTA DI GESTIONE
MEDICA

€ 7,50



Vuoi gestire al meglio lo Studio?

(Gestione Economica; Gestione delle Risorse Umane; Gestione del Mercato; Marketing)



Corsi E.C.M.

ed in alternativa

**Corsi + Prodotto
Virtualmanagement**

Novità esclusiva 2004:



Con ogni Corso

"Virtualmanagement"

è compreso un prodotto

**per la gestione manageriale
pratica dello studio.**

Speciale: I lunedì di **ADeM®**

5 CD

LE SOLUZIONI GESTIONALI

PRIMA SERIE DI 24 CD



a cura di **Antonio Pelliccia**

Prezzo: € 30,00 ciascuno + IVA (20%)

Per acquistare: effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.**

c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062
Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491

Spedire la ricevuta del pagamento via fax
al numero 02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali
e la causale del pagamento.

Edizioni limitate!



**CD pronti per la stampa,
contenenti testo, schede
ed esempi pratici pronti
per l'utilizzo in studio**

1. Come presentare i preventivi di importo elevato
2. Come mantenere i pazienti ed effettuare i richiami periodici
3. Come motivare il paziente
4. Come migliorare la gestione dell'agenda appuntamenti
5. Come controllare la gestione economica (incassi e spese) dello studio.

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Tel. 02 48000053 – Fax 02 95441174 / 02 700506796

www.arianto.it – info@arianto.it



Meglio unire la teoria alla pratica!

(Corso + Prodotto)

di Antonio Pelliccia

Dopo dodici anni di professione nell'area sanitaria ho assistito, direttamente interessato, ai numerosi cambiamenti verificatisi.

Oggi saper gestire le risorse economiche, quelle di mercato e quelle umane è un aspetto non più marginale ed opzionale del bagaglio culturale ed etico del medico.

A causa degli aumentati adempimenti sempre pressanti; dello sviluppo di una maggiore concorrenza; della accresciuta cultura sanitaria della popolazione che giudica la prestazione anche attraverso la Qualità Percepita; ma soprattutto a causa dell'aumento dei costi gestionali con una spesa sanitaria costante da parte dei pazienti, la formazione manageriale rappresenta una forma di autotutela del professionista che può metterlo in condizione di ottimizzare la propria attività.

A questo punto ho ritenuto valido considerare che dovessero essere abbinati ai miei Corsi anche dei Prodotti pratici e semplici da apprendere, immediatamente utilizzabili in studio. Sono nati così nel 2004 i "Corsi + Prodotto", l'alternativa all'E.C.M.

Sarà facile adesso calcolare il costo delle proprie prestazioni, valutare la gestione della produttività, realizzare la propria Carta dei Servizi (Book di Studio), generare la Cartella Clinica Visiva, selezionare e formare la segretaria, presentare i preventivi e controllare la scadenza degli incassi, ...

Ho voluto premiare e agevolare anche tutti coloro che in passato hanno frequentato i miei corsi precedenti e non penalizzarli di questa nuova opportunità, riservando loro alcune opportunità per l'aggiornamento. All'interno di questo numero, a pagina 12 e 13, questa iniziativa esclusiva è dettagliatamente illustrata.

Con un rinnovato Grazie auguro a tutti una proficua lettura.



- 4** La segreteria dello Studio Dentistico come strategia di successo
di Antonio Pelliccia
- 6** Lo studio odontoiatrico gestito managerialmente
di Antonio Pelliccia
- 8** L'idea vincente
di Maria Anna Mazzuca
- 10** L'estetica dentale verso nuove opportunità di sviluppo
di Maria Anna Mazzuca
- 12** La gestione dello studio ortodontico
di Franco Bruno
- 14** I "Lunedì" di ADeM
a cura di ADeM s.r.l.
- 17** La gestione dei costi e dei profitti
di Antonio Pelliccia
- 19** La consulenza manageriale in cosa consiste?
di Antonio Pelliccia
- 21** WEB - Qualità per tutti: certificarsi via internet!
di Claudio Palermo
- 23** Miglioriamo?
a cura della Redazione Arianto s.r.l.
- 24** Montecampione per i dentisti: un investimento sicuro!
di Daniel Bryner
- 25** Alpiatz Montecampione, perché è un'opportunità di investimento?
di Andrea Novasconi
- 26** Book di presentazione dello studio professionale
di Maria Anna Mazzuca
- 28** DSS: il nuovo standard per le forature implantologiche
di Luigi Zucca
- 31** L'esperienza è di certo la migliore insegnante?
di Lara Castagner
- 32** L'immagine vincente
a cura di Ricerca e Sviluppo Arianto s.r.l.
- 34** Corso di motivazione attraverso il Coaching Automotivazionale
a cura della Redazione Arianto s.r.l.
- 36** CD Pocket della Segretaria® vol. I
di Antonio Pelliccia
- 37** Prodotti di marketing per lo studio dentistico
a cura della Redazione Arianto s.r.l.
- 38** Il videoclip nella sala d'Attesa
di Roberto Danesi
- 41** Odontoiatria: possibili scenari della nuova organizzazione professionale. Il Marketing.
di Alberto Frau
- 44** Prossimo Congresso Nazionale COI-AIOG
di Claudio Palermo
- 46** Può un computer cambiare la vita di un dentista?
di Piercarlo Masolini

La segreteria dello Studio Dentistico come strategia di successo

Il successo dello Studio Odontoiatrico può essere misurato, oltre che per la Qualità Clinica delle prestazioni erogate, anche per il Valore dell'organizzazione interna ed esterna.



L'organizzazione interna mira ad ottimizzare tutti i processi di gestione rivolti alla realizzazione della prestazione clinica; permette la costruzione di protocolli che migliorano le sinergie tra gli operatori; attiva la comunicazione interna e la capacità di risoluzione dei problemi; riduce il rischio di dispendio di tempo e di denaro; sviluppa le



competenze del Team; crea un solido ed efficace sistema di controllo; semplifica i rapporti con i terzi (consulenti, fornitori, tecnici); coordina una corretta programmazione del lavoro e della gestione economica.

L'organizzazione esterna invece ha come obiettivo prevalente la Qualità Percepita dai pazienti. Attraverso la segreteria, con migliore efficacia, possono essere gestiti gli appuntamenti; l'agenda; i pagamenti; i richiami periodici di controllo; i preventivi; le scadenze. Ma anche: la comunicazione dialogica fornita ai pazienti; la gestione della sala d'attesa e lo sviluppo della "customer satisfaction" sono caratteristiche importanti che permettono al professionista di ottenere e mantenere il livello di soddisfacimento del servizio erogato.

Oggi questo servizio rappresenta sempre maggiormente un "vantaggio competitivo" e attraverso la formazione del personale di segreteria e di se stessi verso la gestione manageriale è possibile assicurarsi il corretto funzionamento dello studio dentistico, frutto di investimenti di continue energie, umane ed economiche.

Cod. 0104

Corso di segreteria (Le aree di crisi)

Nuova Edizione 2004!

E.C.M.: CREDITI 8

Durata: 1 giorno dalle 9,30 alle 17,30

Relatore: Antonio Pelliccia

Prezzo: 170,00 Euro + IVA (20%)

Sede: MILANO

Data: 17 Aprile e 10 Luglio 2004

1° area di crisi: i ritardi Gestione dei ritardi negli appuntamenti dei pazienti - Gestione del ritardo del medico - Gestione dei ritardi nei pagamenti delle terapie. **2° area di crisi: gli incassi** Implementare il rendimento economico dello studio - Il recupero crediti - La contrattualistica (scritta e verbale).

3° area di crisi: i richiami periodici ed i controlli di igiene Aumentare la domanda di igiene - Motivare i pazienti verso i richiami periodici - Organizzare il marketing della prevenzione e della profilassi. **4° area di crisi: il telefono** La relazione dialogica - Le domande e le risposte nella comunicazione con i pazienti - Come fissare gli appuntamenti - Esempi ed esercitazioni con i partecipanti. **5° area di crisi: l'agenda** Prendere appuntamenti in funzione del carico di lavoro dello studio e delle esigenze dei pazienti - Gestione della lista d'attesa dei pazienti - I tempi cuscinetto e la gestione delle poltrone - Ottimizzare gli appuntamenti - La gestione di se stessi - Offrire un servizio senza essere servizievoli. **6° area di crisi: Il preventivo** Motivare il paziente e concordare le modalità di pagamento - La determinazione delle modalità di pagamento - Presentazione discussione ed accettazione del preventivo - Aiutare il paziente a scegliere la terapia ed e decidere di curarsi. **7° area di crisi: il controllo dei costi** I costi diretti, quelli indiretti, il margine di profitto ed il rischio di impresa - Determinare l'acconto minimo e le rate per i pagamenti frazionati delle terapie. **8° area di crisi: l'immagine personale** Come farsi preferire - Motivare se stessi - Trasformare i compiti in competenze.

**COMPILARE IN OGNI SUA PARTE
IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE**

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0104

Corso di segreteria
(Le aree di crisi)

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796

☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Griziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a
ARIANTO srl

N. di €

☐ allego copia del bonifico bancario
intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 491.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche
e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota.
Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta
il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.

Lo studio odontoiatrico gestito managerialmente

Cosa significa manageriale?

Questo termine, oggi comunemente utilizzato, conduce ad una considerazione di natura prevalentemente economica. Naturalmente la componente reddituale è importante, ma gli aspetti che sono inclusi nel termine non si devono esaurire in questa semplicistica valutazione.



Per “manageriale” si intende la completa ottimizzazione degli sforzi che nello studio odontoiatrico vengono tesi a rafforzare la Qualità della prestazione, della relazione con le risorse umane interne (collaboratori e personale di studio) ed esterne (pazienti). La caratteristica della managerialità è l'impostazione della programmazione che deve tendere ad ottimizzare tutte le attività, permettendo un corretto controllo ed una gestione efficace dei processi di erogazione del servizio.

Non sono esenti da questa definizione tutte le analisi, che in uno studio odontoiatrico gestito managerialmente, devono essere costantemente effettuate, ma anche va esaminata la possibilità che questa metodologia permetta per lo sviluppo della professione anche in termini di marketing deontologico.

Manageriale è anche un sistema di comunicazione adatto alla professione privata che risente di aspetti della concorrenza e del periodo di congiuntura economica, così come la corretta gestione dei costi e dei profitti.

Attraverso il percorso della managerialità si può pianificare la redditività ed implementare l'organizzazione, si può formare il personale e gestire il rischio di impresa, rendere proficui gli investimenti e adottare un protocollo che migliora la qualità della vita del Team. Tutto ciò senza perdere la caratteristica personale della gestione.

Cod. 0204

Lo studio odontoiatrico gestito managerialmente

Nuova Edizione 2004!

E.C.M.: CREDITI 14

Durata: 2 giorni dalle 9,30 alle 17,30

Relatore: Antonio Pelliccia

Prezzo: 320,00 Euro + IVA (20%)

Sede: MILANO

Data: 23-24 Aprile e 18-19 Giugno 2004

1° GIORNO

La diagnosi manageriale dello studio

Il calcolo del costo della prestazione - la congruità del listino - il controllo della produzione.

Gli obiettivi e la terapia manageriale

Il mantenimento dei pazienti: Richiami, Qualità percepita e Marketing - L'incremento dei pazienti: Preventivi, modalità di pagamento, comunicazione dialogica - Lo sviluppo organizzativo: risorse umane, Motivazione, Controllo, Documentazione.

Benefici gestionali

Gestione dei tempi, aumento della redditività, contenimento dei costi, riduzione dello stress.

La gestione quotidiana

L'Agenda - I fattori di rischio - La gestione degli incassi - Gli adempimenti amministrativi.

2° GIORNO

Assetto istituzionale dello Studio

Studio monoprofessionale - Studio Associato - Società di Capitali (Srl).

La Qualità certificabile

ISO/Vision - Accreditementi - Convenzioni.

La comunicazione

Stimolare l'interesse del paziente attraverso la partecipazione attiva - Migliorare la comunicazione interna.

La gestione degli accordi economici

Il piano terapeutico contabile - Il consenso informato - La Cartella Clinica Visiva.

La soddisfazione del paziente ("Customer Satisfaction")

I Questionari della Qualità Percepita - Il paziente promoter - Le garanzie professionali.

COMPILARE IN OGNI SUA PARTE IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0204

Lo studio odontoiatrico gestito managerialmente

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

- ☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796
- ☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Grizziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

- ☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a ARIANTO srl
- N. di €
- ☐ allego copia del bonifico bancario
intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 491.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.

L'idea vincente:

Corso + Prodotto **in alternativa ai crediti E.C.M.**

Il 2004 è iniziato con una nuova idea nella nostra Casa Editrice. Abbiamo ritenuto di voler agevolare i nostri clienti, che da anni ci seguono fedelmente frequentando anche più volte i nostri corsi che non sono mai uguali nello svolgimento e vengono continuamente perfezionati ed aggiornati. Da Milano a Roma (ma anche spesso in altre Città italiane), abbiamo finalmente creato una nuova formula per rendere la formazione molto più pratica e concreta. Abbiamo creato cinque CD, contenenti schede e testo, abbiamo abbinato ad ogni corso un CD e soprattutto abbiamo mantenuto lo stesso prezzo del corso! Nel 2004 sarà così possibile acquistare, incluso nel prezzo, un CD pratico per la formazione manageriale in appositi corsi non accreditati E.C.M.



Novità esclusiva **2004:**

Con ogni Corso
“Virtualmanagement”
è compreso un prodotto
per la gestione manageriale
pratica dello studio.





**Vi presentiamo in breve i titoli
dei nostri corsi con il CD incluso:**

CORSO DI SEGRETERIA

Programma di una giornata

Relatore: Antonio Pelliccia
Sede: MILANO
Data: 4 Giugno 2004
Prezzo: 170,00 Euro + IVA (20%)
Codice corso: 0104/VM

1) Gestione del telefono; 2) Organizzazione dell'agenda; 3) Presentazione del preventivo; 4) Gestione dei richiami; 5) Motivazione dei pazienti; 6) Creazione del team e leadership; 7) Gestione degli acquisti; 8) Rapporti con i consulenti fiscali; 9) Marketing; 10) Insoliti dei pazienti; 11) Modalità di pagamento delle terapie; 12) Gestione dei pazienti scontenti; 13) Gestione economica; 14) Riduzione dello stress.



Prodotto GRATIS

COMPACT DISC:

Una giornata "tipo" di lavoro e consigli per una gestione competente della segreteria medica.

INFORMAZIONI SUI CORSI:
Arianto s.r.l.

Telefono 02 48000053
Fax 02 95441174
info@arianto.it

COMPILARE IN OGNI SUA PARTE IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0104/VM

Corso di Segreteria

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

- ☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796
☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Griziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

- ☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a ARIANTO srl
N. di €
☐ allego copia del bonifico bancario intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 49 I.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.

L'estetica dentale verso nuove opportunità di sviluppo

Questo tema, presentato come uno dei programmi formativi per il 2004 nei programmi dei corsi delle pagine seguenti si propone di sviluppare l'attività organizzativa e comunicativa per affermare o incentivare, all'interno dello studio odontoiatrico, il settore dell'estetica dentale.

Questa disciplina emergente è costituita da un complesso di attività cliniche e terapeutiche, per il miglioramento della salute e del benessere del paziente. È indubbio che l'au-

mento della gamma dei servizi offerti possa produrre maggiore valore ed opportunità per l'odontoiatra e per gli stessi pazienti, sempre più sensibili alla propria immagine.

Non è però semplice proporre ed organizzare questa nuova attività: "L'Estetica dentale".

Come principale finalità, il corso intende attivare un corretto sistema di organizzazione e di comunicazione che coinvolga il Team, i professionisti ed i pazienti, motivando questi ultimi al perseguimento del benessere estetico-funzionale del sorriso. Per lo studio dentistico infatti, realizzare questo obiettivo implica un significativo incremento della gamma di servizi offerti al paziente. Nel rispetto del codice deontologico e della professione medica, il corso affronta tematiche di ordine giuridico, economico e gestionale, volte ad ottimizzare e incentivare la "qualità percepita", in risposta ai bisogni dei pazienti che richiedano cure estetico-funzionali.

Oltre agli aspetti di natura economica ed al Marketing Deontologico, il corso affronta il problema dell'equilibrio tra costi e benefici, illustrando l'utilizzo di strumenti, quali:

- *Cartella clinica visiva estetica*
- *Piano terapeutico contabile*
- *Compliance e concordance*
- *Organizzazione della segreteria e della gestione extraclinica.*





Cod. 0304/VM
**L'estetica dentale
nello studio
odontoiatrico**
Novità assoluta!



Durata: 1 giorno dalle 9,30 alle 17,30
Relatore: Antonio Pelliccia
Prezzo: 170,00 Euro + IVA (20%)
Sede: MILANO
Data: 5 Giugno 2004

**Come nasce e come si sviluppa la domanda
di estetica del sorriso**

Azione del contesto sociale ed economico - Cultura del benessere - I fattori psicosomatici nelle patologie orali.

**Come organizzare nello studio odontoiatrico
l'ospitalità dei pazienti e motivare il servizio
di estetica del sorriso.**

Gestione della sala d'attesa - La prima visita per il paziente estetico-funzionale - Gestione della motivazione.

**Come comunicare la Qualità del servizio
estetico-funzionale.**

Cartella clinica visiva estetica - Marketing Deontologico - I "mediatori": medici di altre discipline che possono conferire pazienti - I "media": riviste specializzate ed editoria in generale - Gli "opinion leaders" dello studio - Il "lay out architettonico" dello studio - Internet e posta elettronica.

**Aspetti giuridici: la responsabilità ed il rischio
nella chirurgia estetica.**

Il ruolo dell'Igienista Dentale - Il ruolo dell'Odontotecnico - Il ruolo del Chirurgo Plastico e dei collaboratori medici interdisciplinari - Contratto di cura e consensi informati.

Aspetti economici: preventivo, costi, profitti.

La presentazione del preventivo di estetica del sorriso - I costi della prestazione estetico-funzionale.

**COMPILARE IN OGNI SUA PARTE
IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE**

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0304/VM
**L'estetica dentale
nello studio odontoiatrico**

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

- ☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796
☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Grizziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

- ☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a
ARIANTO srl
N. di €
☐ allego copia del bonifico bancario
intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 491.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

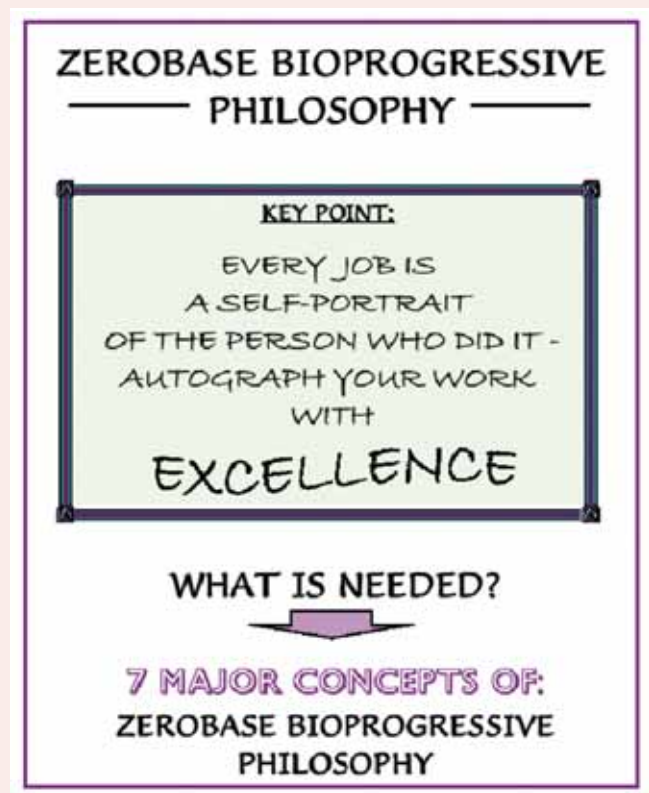
Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.

La gestione dello studio ortodontico

Finalmente in Italia il management in ortodonzia sia per i titolari di studi esclusivamente ortodontici che per tutti coloro che esercitano la libera professione come consulenti. Perché avviare e implementare la gestione ha la finalità di sviluppare l'attività organizzativa e comunicativa per costituire o incentivare il complesso sistema di attività cliniche e terapeutiche per il miglioramento della salute e del benessere del paziente e per il miglior funzionamento delle attività di organizzazione, economiche e di comunicazione.

La principale finalità del management è quindi quella di attivare un corretto sistema di organizzazione e di comunicazione che coinvolga il Team, i professionisti ed i pazienti, motivando tutti.



Questo obiettivo, in ortodonzia, deve tendere all'incremento della gamma di servizi dello studio. Nel rispetto del Codice Deontologico e della professione medica, il management affronta tutte quelle tematiche in ordine giuridico, economico e gestionale per ottimizzare e incentivare le terapie. Oltre agli aspetti di natura economica e al Marketing Deontologico, il management tratta gli equilibri tra i costi ed i benefici illustrando l'utilizzo di strumenti quali: la Cartella Clinica Visiva Estetica, il Piano Terapeutico Contabile, le Compliance e le Concordance, l'organizzazione della Segreteria e della Gestione Extraclinica. Argomenti centrali del sono: la Qualità Percepita, la Gestione della Motivazione. Saranno presentate anche ricerche e studi specifici di rilievo internazionale.

Ten most overpaid jobs in the U.S.

N° 4) Orthodontists

For a 35-hour workweek, orthodontists earn a median \$350,000 a year, according to the Journal of Clinical Orthodontics. General dentists, meanwhile, earn about half as much working 39 hours a week on average, in a much dirtier job.

The difference in their training isn't like that of a heart surgeon vs. a family-practice doctor. It's a mere two years, and a vastly rewarding investment if you're among the chosen: U.S. dental schools have long been criticized for keeping orthodontists in artificially low supply to keep their income up. This isn't brain surgery: Orthodontists simply manipulate teeth in a growing child's mouth – and often leave adjustment work to assistants whose handiwork they merely sign off on. What makes their windfall egregious is that they stick parents with most of the inflated bill, since orthodontia insurance benefits cover nowhere near as large a percentage as for general dentistry.



Cod. 0404/VM

**Soluzioni gestionali
dello studio ortodontico**

Novità assoluta!



Durata: 2 giorni dalle 9,30 alle 17,00
Relatori: Antonio Pelliccia e Franco Bruno
Prezzo: 170,00 Euro + IVA (20%)
Sede: MILANO
Data: 21 e 22 Maggio 2004

1° GIORNO

Introduzione

Scopo del management ortodontico - Motivazioni economiche e motivazioni etiche.

Strutturazione del management

Scopi - Tecniche - Personalizzazione.

Il primo approccio al paziente

La prima visita - La comunicazione iniziale - Le procedure di introduzione nello studio - Rinforzo della comunicazione.

Metodologie di comunicazione

Comunicazione diretta - Comunicazione indiretta - Comunicazione differita.

La qualità percepita

Il paziente come risorsa - L'acquisizione di nuovi pazienti - La presentazione del preventivo - La gestione del paziente nel tempo.

2° GIORNO

La gestione delle risorse umane

I collaboratori - Le assistenti - I tecnici - I fornitori

Il sistema degli appuntamenti

Dal la prima visita alla post contenzione.

La gestione economica e giuridica

La gestione dei costi - Gli studi di settore - La riduzione del contenzioso - La gestione del collaboratori - La Cartella Clinica Visiva.

Il prodotto virtual management: il piano terapeutico contabile ortodontico

Lo strumento pratico di gestione manageriale.

Consegna del Prodotto Virtual Management:

Il Piano Terapeutico Contabile Ortodontico.

COMPILARE IN OGNI SUA PARTE IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0404/VM

**Soluzioni gestionali
dello studio ortodontico**

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

- ☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796
☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Grizziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

- ☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a ARIANTO srl
N. di €
☐ allego copia del bonifico bancario
intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 491.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.

Calendario: I "Lunedì" di ADeM

Per informazioni sulle date telefonare:

ADeM s.r.l. - Via Ludovico Settala, 61 - 20124 MILANO

Tel. 02 2046983 - Fax 02 29526207 - E-mail info@adem.org - Sito WEB www.adem.org

626 - Organizzare la Sicurezza (5 lunedì a cura di: Claudio Palermo)

- Analisi, valutazione dei rischi e istituzione SPP;
- Organizzare una corretta raccolta e archiviazione dei dati;
- Organizzare il servizio di primo soccorso e la gestione farmaci;
- Organizzare il servizio e i controlli di prevenzione incendi;
- L'informazione base sui rischi.

La segreteria (5 lunedì a cura di: Antonio Pelliccia)

- Gestione dei ritardi, telefono, agenda;
- I richiami periodici ed i controlli di igiene;
- Gli incassi dello studio;
- Il preventivo;
- Il controllo economico e dei costi.

Informatica nella professione odontoiatrica (5 lunedì a cura di: Ferdinando Cofini)

- Comunicare con la posta elettronica;
- La sicurezza del sistema informatico e gli obblighi di protezione;
- L'uso di Word;
- L'uso di Excel;
- L'uso di Explorer.

Gestione dello studio (5 lunedì a cura di: Carla Frigeri)

- La scelta del modello gestionale;
- Bilancio di studio;
- Società in odontoiatria;
- I requisiti previsti per essere autorizzati;
- Indicazioni sulla compilazione degli studi di settore.

Quali controlli attuare nel tempo per garantire la sicurezza dello studio (1 lunedì a cura di: Claudio Palermo)

- I controlli: le apparecchiature biomediche, informatiche e di altro tipo;

(4 lunedì a cura di: Andrea Motta)

- I controlli: impianto elettrico e sicurezza;
- I controlli: piano di emergenza e prevenzione incendio;
- I controlli: safety informatica e tutela dei dati sensibili;
- I controlli di qualità dei radiografici.

Total quality management (1 lunedì a cura di: Antonio Carrassi)

- Miglioramento continuo - Evidence Based Dentistry;

(1 lunedì a cura di: Lia Remondini)

- La professione nel sistema qualità - Le basi;

(1 lunedì a cura di: Carlo Marin)

- La professione nel sistema qualità - I parte

(1 lunedì a cura di: Antonio Pelliccia)

- La professione nel sistema qualità - II parte

(1 lunedì a cura di: G.G. Caccia)

- Gestione delle non conformità, le verifiche ispettive e il miglioramento continuo - L'impiego del software come strumento per snellire la gestione del Sistema.

IN PREPARAZIONE

• Economia, marketing • Consensi & conflitti. Ergonomia • Comunicazione. Doveri e responsabilità • Gestione del personale. Tecnologia.

ADeM

Academy for Developing evidence Management

Informazione e Formazione per la Cultura Gestionale dell'Odontoiatra e del suo Team

Via Ludovico Settala, 61 - 20124 MILANO
Tel. 02 2046983 - Fax 02 29526207
info@adem.org - www.adem.org

Cod. 0704

Le 20+2 nuove regole del management

Durata: 2 giorni dalle 9,30 alle 17,30
Relatori: Claudio Palermo e Antonio Pelliccia
Prezzo: 320,00 Euro + IVA (20%)
Sede: MILANO
Data: 16-17 Luglio 2004

1° GIORNO

Organizzare il Back Office - I parte

CLAUDIO PALERMA

Modalità di organizzazione per la corretta raccolta e archiviazione dei dati (cartacei ed informatici) - I controlli (I parte). Le apparecchiature biomediche e informatiche - I controlli (II parte). Safety informatica e tutela dei dati sensibili - Comunicare con la posta elettronica (nuove opportunità per il Team e per i pazienti).

Organizzare il Back Office - II parte

ANTONIO PELLICCIA

Il codice deontologico - Modalità di organizzazione della segreteria per migliorare la presentazione e la discussione dei preventivi - Calcolare ed ottimizzare i costi di gestione con il modello ADeM - Le immagini come strumento di comunicazione - Nuove modalità di pagamento delle terapie.

2° GIORNO

Organizzare il Front Office - I parte

CLAUDIO PALERMA

La pubblicità sanitaria tradizionale e su Internet - I rapporti con l'odontotecnico - I rapporti con i consulenti esterni - La certificazione di qualità e l'accreditamento - Le società di capitali (Srl) in odontoiatria.

Organizzare il Front Office - II parte

ANTONIO PELLICCIA

La carta dei servizi - La qualità percepita dai pazienti (II Marketing Deontologico) - Come rispondere alle domande del paziente - Aumentare la domanda di igiene; motivare alle visite periodiche; incrementare il numero dei pazienti.

COMPILARE IN OGNI SUA PARTE IL PRESENTE MODULO DI ISCRIZIONE

Desidero iscrivermi al corso:

Cod. 0704

Le 20+2 nuove regole del management

Sede: Data:

Invio il Modulo di Iscrizione a ARIANTO srl:

- ☐ via Fax allo 02 95441174 - 02 700506796
☐ via Posta Prioritaria a ARIANTO srl
Via Giacomo Griziotti 3, 20145 Milano.

Scelgo la seguente modalità di pagamento:

- ☐ allego assegno Non Trasferibile intestato a ARIANTO srl
N. di €
☐ allego copia del bonifico bancario intestato a ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto, Fil. 491.

MODULO DI ISCRIZIONE

Numero Partecipanti:

Intestazione Fattura:

.....

Via:

Città:

CAP Provincia

Tel. Studio: Fax:

Tel. Casa: Cell. :

E-mail:

P. IVA:

Nome partecipanti e qualifica:

.....

☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.

Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.



Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Cod. 0104

Corso di segreteria (Le aree di crisi)

NUOVA EDIZIONE 2004!

Relatore: Antonio Pelliccia

Sede: MILANO, 17 Aprile e 10 Luglio 2004.

Cod. 0204

Lo studio odontoiatrico gestito managerialmente

NUOVA EDIZIONE 2004!

Relatore: Antonio Pelliccia

Sede: MILANO, 23-24 Aprile e 18-19 Giugno 2004.



ADeM®

Cod. 0704

Le 20+2 nuove regole del management

Relatori: Claudio Palma e Antonio Pelliccia

Sede: MILANO, 16-17 Luglio 2004.

I LUNEDI DI ADEM

- **626 - Organizzare la Sicurezza.**
5 lunedì a cura di Claudio Palma.
- **La segreteria.**
5 lunedì a cura di Antonio Pelliccia.
- **Informatica nella professione odontoiatrica.**
5 lunedì a cura di Ferdinando Cofini.
- **Gestione dello studio.**
5 lunedì a cura di Carla Frigeri.

- **Quali controlli attuare nel tempo per garantire la sicurezza dello studio.**

1 lunedì a cura di Claudio Palma.

4 lunedì a cura di Andrea Motta.

- **Total quality management.**

1 lunedì a cura di Antonio Carrassi.

1 lunedì a cura di Lia Remondini.

1 lunedì a cura di Carlo Marin.

1 lunedì a cura di Antonio Pelliccia.

1 lunedì a cura di G.G. Caccia.

- **In preparazione:**

- Economia, marketing.

- Consensi & conflitti. Ergonomi.

- Comunicazione. Doveri e responsabilità.

- Gestione del personale. Tecnologia.



ed in alternativa:

Corsi + Prodotto
Virtualmanagement

Cod. 0104/VM

Corso di segreteria

Relatore: Antonio Pelliccia

Sede: MILANO, 4 Giugno 2004

Cod. 0304/VM

L'estetica dentale nello studio odontoiatrico

Relatore: Antonio Pelliccia

Sede: MILANO, 5 Giugno 2004

Cod. 0404/VM

Soluzioni gestionali dello studio ortodontico

Relatori: Antonio Pelliccia e Franco Bruno

Sede: MILANO, 21-22 Maggio 2004.

La gestione dei costi e dei profitti

Ogni studio dentistico produce inevitabilmente una lunga serie di costi per essere gestito.

Alcuni di questi costi sono di natura fissa, stabile, come gli stipendi, gli ammortamenti, gli affitti; altri sono variabili come le spese di odontotecnica, di materiali di consumo, di materiale specifico. I primi permettono di determinare un “costo orario” gestionale dello studio, che è indipendente dalla tipologia di prestazione effettuata e va imputato alla gestione generale dello studio.

Affitto	€	13.635,00	anche se di proprietà
Personale	€	67.140,00	stipendi contributi
Ammortamenti	€	32.537,00	
Utenze	€	13.428,00	luce, acqua, gas, telefono
Costo banche	€	517,00	
Commercialista	€	3.099,00	
Assicurazioni	€	2.066,00	
Corsi	€	5.165,00	
Strumentario	€	3.616,00	
Imposte indirette	€	2.066,00	tasse fisse indipendenti dal reddito
Leasing	€	6.198,00	
Interessi passivi	€	1.550,00	
Rifiuti	€	1.550,00	
Esperto qualificato	€	930,00	
Pulizie	€	6.818,00	
Pubblicità	€	517,00	
Associazioni	€	775,00	
Manutenzione	€	6.198,00	
Cancelleria	€	1.033,00	
Libri, riviste	€	775,00	
Camici	€	517,00	
Lavanderia	€	517,00	
Condominiali	€	1.033,00	
Mangiare	€	1.550,00	spese in studio (caffé)
Alberghi	€	1.550,00	
Rappresentanza	€	1.033,00	
Consul lavoro	€	4.958,00	
Posta	€	775,00	
Bolli	€	259,00	
Varie	€	3.616,00	
Legali	€	517,00	
Fotografo	€	1.550,00	
TOTALE	€	187.488,00	

I secondi costi, quelli variabili, sono invece detti anche “diretti” in quanto al loro crescere deve aumentare anche il profitto.

Una corretta analisi dei costi permette al professionista di determinare correttamente il prezzo di ogni singola prestazione, il proprio margine di profitto, una programmazione fiscale; ma anche di calcolare il proprio “rischio di impresa”, la migliore politica di investimenti, l'acconto da chiedere ai pazienti e di pianificare l'eventuale dilazione dei pagamenti delle terapie di quest'ultimi. Attraverso la gestione dei costi è possibile pianificare anche gli studi di settore ed impostare una gestione dei costi e dei ricavi in modo ordinato e proficuo, contenendo

gli sprechi e creando una “cultura gestionale” orientata verso la Qualità economica di cui beneficerà anche il paziente. Fondamentale è anche la determinazione delle modalità di pagamento e della gestione finanziaria per impostare nel tempo il valore dell'attività.

Appartiene a questo importante tema dei costi e dei profitti anche la conoscenza di nuove opportunità giuridiche nell'assetto istituzionale dello studio, come la costituzione di una Società di capitali (SrL) o di uno Studio Associato.



**CONTINUING
MANAGEMENT
EDUCATION**

Arianto S.R.L.

EDIZIONI MEDICHE

AIUTARE IL MEDICO A:

- Acquistare o vendere lo studio
- Scegliere l'ubicazione logistica di un nuovo studio
- Scegliere il programma gestionale e le tecnologie informatiche
- Pianificare l'organizzazione del lavoro e dei tempi
- Redigere il listino delle prestazioni
- Organizzare le procedure di segreteria
- Stipulare contratti (consulenti, collaboratori, fornitori, ...)
- Costituire studi associati
- Coordinare i soci nella costituzione di ambulatori polispecialistici con direzione sanitaria
- Certificarsi ISO
- Accreditare lo studio come "struttura sanitaria" presso la Regione
- Parlare in pubblico
- Comunicare la propria Qualità Percepita ai pazienti
- Controllo dei costi e analisi dei margini di profitto
- Controllo e Analisi della redditività e degli incassi
- Gestione del Rischio di Impresa
- Realizzazione siti Internet.

SVILUPPARE L'ORGANIZZAZIONE DEI RAPPORTI CON:

- Soci
- Team
- Pazienti
- Colleghi
- Fornitori
- Consulenti
- Banche
- Assicurazioni
- Istituzioni
- Internet.

MIGLIORARE LA GESTIONE DEL TEAM CON:

- Selezione e formazione del personale
- Identificazione dei compiti e delle competenze all'interno del Team
- Motivare il Team (Coaching automotivazionale - Leadership situazionale)
- Organizzazione e gestione di stage (corsi pratici in altre strutture) per il personale
- Informatizzazione e gestione della comunicazione attraverso le immagini digitali
- Organizzazione della Reception e della Sala d'attesa
- Organizzazione del magazzino, degli ordini e dei consumi
- Sviluppo di modelli personalizzati per la presentazione dei preventivi
- Aumento della Qualità Percepita dai pazienti
- Miglioramento delle capacità comunicazionali dei singoli
- Preparazione della modulistica interna allo studio e esterna verso i pazienti
- Gestione delle aree di crisi della segreteria attraverso corsi sul "Problem Solving"
- Identificazione dei compiti e delle competenze all'interno del Team
- Motivare il Team (Coaching automotivazionale - Leadership situazionale)
- Organizzazione e gestione di stage (corsi pratici in altre strutture) per il personale
- Informatizzazione e gestione della comunicazione attraverso le immagini digitali
- Organizzazione della Reception e della Sala d'attesa
- Organizzazione del magazzino, degli ordini e dei consumi
- Sviluppo di modelli personalizzati per la presentazione dei preventivi
- Aumento della Qualità Percepita dai pazienti
- Miglioramento delle capacità comunicazionali dei singoli
- Preparazione della modulistica interna allo studio e esterna verso i pazienti
- Gestione delle aree di crisi della segreteria attraverso corsi sul "Problem Solving".

La consulenza manageriale in cosa consiste?

Lo Studio odontoiatrico è rappresentazione in piccolo dell'attività imprenditoriale ed il carattere sanitario ne conferisce aspetti etici e deontologici che non devono trasformarla in una mera attività commerciale.

Gli investimenti impegnati, gli sforzi gestionali profusi, la gestione del mercato (concorrenza e soddisfazione dei pazienti), il "rischio di impresa" che caratterizza le libere professioni, sono alcuni dei parametri che devono essere monitorati costantemente, per produrre redditività, anche con una attenta gestione amministrativa e fiscale.

La Consulenza gestionale si può rappresentare metaforicamente come un paziente (anche sano) che si sottopone periodicamente ad un controllo per monitorare il suo stato di salute. In alcuni casi la "Consulenza" (management consulting) si articola in 4 fasi, che per analogia con la terminologia medica ho denominato "Anamnesi, diagnosi, Terapia e Prognosi". Obiettivo è: migliorare le potenzialità di sviluppo dell'attività, ottimizzare la gestione, formare personale competente, sfruttare tutte le opportunità del mercato, ottimizzare i costi ed i profitti, sviluppare le decisioni di investimento e ridurre i rischi di impresa.

Questi sono alcuni dei principali obiettivi, senza dimenticare l'importanza di un check-up dell'organizzazione, della motivazione del personale e della qualità della produzione economica, finanziaria e reddituale e andrebbe svolta, almeno ogni tre anni.

Questa è un'analisi che, sia nel piccolo che

nel grande studio, trova giustificazione soprattutto nel quadro di mercato odierno, dove sempre maggiori adempimenti, economici, fiscali, amministrativi e formativi, determinano la necessità di attivare una conduzione organizzata, efficace ed efficiente, senza dispersioni di costi e di energie nelle risorse umane, per essere competitivi nel prezzo e nei profitti.



CitiBusiness Medical Program

**Le soluzioni per
le esigenze finanziarie
di dentisti
e pazienti**

Ogni dentista ha differenti esigenze finanziarie e Citifin è in grado di soddisfarle, attraverso **leasing e finanziamenti personalizzati**, studiati per i professionisti del settore e la loro attività:

- leasing di apparecchiature medicali
- finanziamenti di materiali di consumo ed attrezzature medicali
- leasing di beni strumentali diversi
- finanziamento per la ristrutturazione dello studio

Inoltre CitiBusiness Medical Program pensa alle esigenze dei vostri pazienti, dandovi l'opportunità di offrire loro **Citifin Dental, il finanziamento per le cure dentali**.

Scegliere CitiBusiness Medical Program vuol dire scegliere la professionalità di chi da 20 anni è leader finanziario nel settore dentale italiano e, allo stesso tempo, contare sull'esperienza internazionale di Citigroup, il grande gruppo finanziario cui Citifin appartiene.

CitiBusiness Medical Program:
da oggi il vostro **punto di riferimento finanziario**.

Citifin, una presenza capillare in tutta Italia con 15 filiali e più di 90 agenzie.

Citifin
Via della Moscova, 3
20121 Milano
Tel. 02 63191, fax 02 63192359

CITIFIN 

WEB - Qualità per tutti: certificarsi via internet!

ADeM sta ultimando la messa a punto di un sistema assolutamente innovativo, economicamente vantaggioso ed indipendente per certificare lo studio dentistico ISO-Vision.

Attraverso il sito ADeM e con una propria password riservata, è possibile procedere alla compilazione di tutti quei documenti e protocolli necessari. Potrete collegarvi al sito a vostro piacimento, nei momenti migliori per la vostra professione, senza dover interrompere lo svolgimento dell'attività professionale, ridurre i costi di certificazione ed inoltre:

Definire gli obiettivi dello Studio (quali prestazioni si svolgono, con quali modalità e protocolli, con quali tempi e chi li svolge).

Organizzare e disporre i mezzi e le risorse (strumentario, attrezzature, persone, spazi). Controllare 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). Pianificazione e documentazione sia dell'attività professionale (esame e studio dei casi e loro terapie), sia economica (andamento della gestione economico finanziaria). Analizzare i costi dell'attività e controllo sulla gestione economico finanziaria. Programmare la formazione professionale e degli investimenti nelle tecnologie e nello sviluppo delle nuove tecniche operative cliniche. Determi-

nare: cosa deve essere fatto e da chi; quando, dove e come deve essere fatto; quali materiali, apparecchiature e documenti devono essere utilizzati; come ciò deve essere controllato e registrato; Sviluppare i piani di controllo su: le specifiche ed i criteri di accettazione; i metodi di controllo; le risorse umane e le tecnologie (professionalità, esperienza, addestramento, ecc.); le capacità specialistiche; il coordinamento tra la funzione espletata e altre funzioni all'interno dello studio (segretaria - assistente); la documentazione rilasciata al paziente; l'informazione comunicata ed accettata. Per quanto concerne la parte clinica, sarà possibile: pianificare e temporizzare (programmare) tutte le fasi della terapia; predisporre le risorse (i consulenti ed i fornitori); organizzare il personale e stabilire quale protocollo dovrà essere applicato; fornire tutte le informazioni ed utilizzare il sistema di comunicazione più efficace verso il paziente; definire ed analizzare i dati emergenti dallo studio del caso e documentarli. Anche il necessario addestramento tecnico e le qualifiche degli operatori di processi speciali potranno essere opportunamente pianificati, eseguiti e documentati.



I prodotti del
management odontoiatrico sulla
“**QUALITÀ PERCEPITA**”
per il successo professionale

Formazione: Gestione

Gestione economica, gestione del personale e dei pazienti

Corso Pratico di Gestione dell'Agenda



CD con 130 diapositive e note esplicative di Agenda personalizzabile per l'ottimizzazione degli appuntamenti e per la gestione delle scadenze. Il metodo ha l'obiettivo di ottimizzare i tempi, le operazioni di controllo ed archiviare le informazioni.

Contiene le schede per la comunicazione ai pazienti che ritardano i pagamenti, che non sono puntuali o che non seguono correttamente il piano terapeutico stabilito. **€ 310,00 + IVA (20%)**

Questionari della qualità percepita



CD contenente 8 diversi questionari (totale 24 pagine) per la percezione della qualità clinica e dell'organizzazione. Il questionario può essere distribuito ai vecchi ed ai nuovi pazienti per incentivare la collaborazione ed implementarne la partecipazione.

Attraverso le domande si informano i pazienti e si ricevono notizie fondamentali per la motivazione della terapia.

Ottimo per la gestione del Consenso Informato. **€ 259,00 + IVA (20%)**

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Per ulteriori informazioni consultare il sito www.arianto.it alla voce **PRODOTTI** o inviare un fax al numero 02 95441174 / 02 700506796 o spedire una e-mail a info@arianto.it

Per ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.**
c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062 - Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491
Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero 02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.

Miglioriamo?

La formazione manageriale in odontoiatria si è molto sviluppata in questi ultimi dieci anni. Da semplice informazione sui concetti di ergonomia, si è oggi in condizione di sviluppare un protocollo di qualità adattabile alle esigenze più diverse e particolareggiate di ogni studio dentistico. Naturalmente per raggiungere tutto ciò è stato fondamentale il contributo dei numerosi esperti della materia, alcuni dei quali presenti nel corpo docente di ADeM (www.adem.org), e tante metodologie che sono state direttamente sperimentate nelle consulenze svolte presso i clienti.

I dentisti che però hanno frequentato i corsi di management sono sempre una piccola parte, rispetto alla numerosa lista di professionisti esercenti e questo riteniamo che debba essere considerato. Infatti il miglioramento qualitativo e formativo che può essere raggiunto nella materia della cultura

gestionale, senz'altro contribuisce alla crescita di valore che, non solo a livello singolo, ma soprattutto nell'ambito della categoria, oggi rappresenta quanto mai una necessità. Per migliorare la qualità della formazione manageriale abbiamo presentato questo questionario, molto semplice.

Compilandolo si potrà direttamente accedere alla **Newsletter di aggiornamento manageriale** e soprattutto essere periodicamente e gratuitamente informati sugli sviluppi della formazione manageriale e delle opportunità derivanti. Gestire lo studio odontoiatrico necessita di una conoscenza di base delle risorse umane (il team), economiche (gli investimenti ed il reddito) e di mercato (i pazienti) e con queste semplici domande ci prefiggiamo di poter migliorare i temi di maggior interesse. Inviare le vostre risposte con una semplice mail a: servizi@arianto.it

Dovete solo trascrivere i numeri delle frasi corrispondenti nella mail che invierete.

- | | |
|----|--|
| 1 | Mi interessa conoscere meglio la materia fiscale |
| 2 | Mi interessa come selezionare e formare il personale di segreteria |
| 3 | Mi interessa migliorare la motivazione dei pazienti |
| 4 | Mi interessa ottimizzare i costi gestionali |
| 5 | Mi interessa conoscere come costituire un studio associato o una SRL |
| 6 | Mi interessa conoscere come valutare uno studio da vendere/acquistare |
| 7 | Mi interessa certificarmi ISO/Vision |
| 8 | Mi interessa migliorare la produttività e la gestione dell'agenda |
| 9 | Mi interessa conoscere il marketing deontologico |
| 10 | Mi interessa accreditare lo studio |
| 11 | Mi interessa gestire più studi ed ottimizzare i costi/ricavi |
| 12 | Mi interessa organizzare la segreteria |
| 13 | Mi interessa informatizzare lo studio |
| 14 | Mi interessa conoscere in modo approfondito la normativa di riferimento 626 |
| 15 | Mi interessano gli aspetti legali della professione |
| 16 | Mi interessa sviluppare il mercato (acquisizione studi, mantenimento ed incremento pazienti) |
| 17 | Mi interessa gestire meglio i pagamenti dei pazienti |
| 18 | Mi interessa gestire meglio i profitti e gli investimenti |



► Inviare una mail a servizi@arianto.it oppure inviare un fax al numero 02 95441174 indicando il risultato delle vostre risposte con il numero corrispondente (1, 2, 3, ...).



Montecampione per i dentisti: un investimento sicuro!

In un momento di incertezze finanziarie e di investimenti non sempre soddisfacenti, cosa suggerire ai dentisti che cercano anche di abbinare alla professione una meritata Qualità della Vita?

Montecampione, nel cuore della Valcamonica, vicina al lago d'Iseo, di fronte al maestoso scenario dei monti della Presolana, è divenuta in quindici anni una delle più importanti stazioni sciistiche dell'intero arco alpino, dotata di servizi e strutture d'avanguardia. AlpiAZ Montecampione sorge nel centro di un comprensorio montano di circa 1500 ettari nei comuni di Artogne e Piancamuno, nella bassa Vallecamonica in provincia di Brescia, a quota 1200 m.s.l.

È il risultato di una sfida imprenditoriale, iniziata nel 1970, che ha voluto sposare la purezza del paesaggio di alta quota con i più moderni criteri di edilizia montana, portando le comodità di una moderna urbanizzazione ad una perfetta armonia con la caratteristica bellezza della natura. Montecampione è villaggio dai tanti volti, per tutti i gusti e per tutte le stagioni: sport, divertimento, svago e riscoperta della natura.

È possibile praticare una vasta gamma di attività sportive grazie alle numerose strutture presenti: per gli sciatori c'è la disponibi-

lità di oltre 100 km di piste, collegate da comodi impianti di risalita e in gran parte coperte da un imponente impianto di produzione di neve artificiale. Principianti o campioni o per affinare la vostra tecnica siete liberi di scegliere fra: 30 km di piste panoramiche e 12 impianti di risalita tra i più moderni ed efficienti, dai campi scuola del "Plan", al mitico "Canalone", al "Dosso Beccherie", che si sviluppano dai 1200 ai 2100 metri di quota. Tennis, basket, volley, pattinaggio, nuoto, pesca, calcio, tiro al piattello, golf e quant'altro completano le esigenze sportive del turista. Gli esercizi commerciali presenti soddisfano ogni tipo di esigenza: ristoranti, pizzeria, pasticceria, bar, cinema, negozi di articoli sportivi, boutique, gioielleria, lavanderia, macelleria, supermarket, fotografo, casalinghi, farmacia... ed altri rendono la permanenza più confortevole.



Investire a Montecampione è anche molto conveniente, grazie ad una formula che permette, con il rimborso a scadenza dell'importo investito, tramite la polizza assicurativa a capitale garantito stipulata con Generali Vita SpA a cura e spese della Società Proprietaria. Come dire: "Investi e goditi Montecampione, sia d'Estate che d'Inverno, spendendo meno di quanto spendi nei tuoi week end!"

» **Numero limitato di appartamenti disponibili. Per ricevere l'invito a trascorrere un week end a Montecampione, inviare una mail direttamente a: apmanagement@csi.com**



Alpiaz Montecampione, perché è un'opportunità di investimento?



■ Tipologia T1 ■ Tipologia T2 ■ Tipologia T3

Tutti sappiamo quanto siano presenti i rischi sulle opportunità di investimento collegate ai mercati finanziari. Oggi, per molti risparmiatori, l'alternativa è costituita dalla valida e concreta crescita del mercato immobiliare. Questo mercato è stato capace negli ultimi anni di generare una crescita di valore esponenziale. Perché allora Alpiaz è una opportunità concreta di investimento? Perché abbina in un'unica formula, la sicurezza dell'investimento immobiliare, la garanzia di un riscatto assicurativo a scadenza programmata, la certezza di godere di un periodo di soggiorno vacanza per tutta la durata del multiaffitto, l'affiliazione al circuito internazionale RCI con la possibilità di scambiare il periodo di soggiorno in altre strutture alberghiere affiliate e presenti in tutto il mondo. In pratica, oltre al vantaggio di essere possessori di un immobile di prestigio in una località turistica, gradevolissima sia d'estate che d'inverno, la certezza di ricevere il rimborso a scadenza dell'importo investito tramite polizza assicurativa a capitale garantito stipulata con Generali Vita Spa.

Oggetto dell'investimento	Durata	Importo	Vantaggi
Periodo di soggiorno con "formula multiaffitto" in appartamento di nuova costruzione prestigiosamente arredato.	La durata del multiaffitto varia dai 20 ai 30 anni.	A partire da Euro 10.000, 00 pagabile con anticipo minimo e rate mensili senza interessi.	- Rimborso a scadenza dell'importo investito tramite polizza assicurativa a capitale garantito stipulata con Generali Vita Spa a cure e spese della società proprietaria. - Affiliazione al circuito internazionale di scambio vacanze RCI con possibilità di usufruire di oltre 1700 strutture alberghiere nel mondo. - Possibilità di scambio vacanze all'interno del circuito interno di Alpiaz Spa. - Certezza di usufruire per tutta la durata del contratto di un soggiorno vacanza. - La facoltà di trascrivere il periodo di soggiorno con atto notarile alla conservatoria dei registri immobiliari, in modo che la vacanza sia garantita per te e per i tuoi eredi.



Book di presentazione dello studio professionale

Il "book di presentazione dello studio" viene consegnato dalla segretaria ai pazienti in sala d'attesa.

Contiene 16 pagine che illustrano le specialità praticate ed i servizi, gli orari per gli appuntamenti ed una breve panoramica sulle persone che vi lavorano, indicando competenze e professionalità.

Il book è realizzato a colori con plastificazione delle pagine e rilegatura a spirale. Viene consegnato dalla segretaria ai pazienti e ritirato prima che questi si rechino nella Sala Operativa per la seduta fissata dall'appuntamento, pertanto il book non esce dallo Studio.



Il book può essere considerato come la "Carta dei Servizi" dello Studio ed è molto gradito ai pazienti che così comprendono, ad esempio, cosa sia la Parodontologia, l'Ortodonzia, l'Endodonzia etc.; inoltre esso spiega come vengono sterilizzati gli strumenti e disinfettate le superfici, ...

infine acquisiscono preziose informazioni su quali siano le modalità di pagamento delle terapie e come vengono concordate.

Il "Book di Presentazione dello Studio" viene realizzato in modo personalizzato dall'ARIANTO s.r.l. e consegnato su un CD pronto per la stampa.

Possono essere richieste successivamente eventuali modifiche nel tempo, se necessarie. Questo strumento di marketing deontologico è ormai sempre più diffuso negli studi medici che puntano molto sul Valore Aggiunto della comunicazione e che preferiscono avere pazienti partecipativi ed interessati che possano essere "promoter" dello Studio e percepire integralmente la Qualità erogata della prestazione e del servizio.

I prodotti del management odontoiatrico sulla “**QUALITÀ PERCEPITA**” per il successo professionale

Formazione: Marketing

Prodotti personalizzati costruiti con esigenze specifiche dello studio



Book di Studio

CD personalizzato con le vostre fotografie, contenente 16 pagine che illustrano ai pazienti i servizi dello studio, le diverse specialità praticate, l'importanza dell'igiene e dei controlli periodici, una panoramica sulle persone che vi operano, la sicurezza della sterilizzazione, come fissare gli appuntamenti (orari, disdette) e le modalità di pagamento. Viene consegnato ai pazienti come "Carta dei Servizi" in sala d'attesa dalla segreteria e ritirato prima dell'accesso alle sale operative. È molto gradito dai pazienti che possono comprendere anche il significato della Parodontologia, della Gnatologia, dell'Ortodonzia, dell'Implantologia... Il Book dello studio rappresenta oggi un must della Comunicazione fra il Team ed i pazienti ed è il principale strumento di Marketing Odontoiatrico. Presentato in precedenza dall'ARIANTO srl nei suoi Corsi, oggi è attivo in moltissimi studi odontoiatrici.

Fornendo le foto all'ARIANTO srl riceverete il CD personalizzato. **€ 620,00 + IVA (20%)**

Libretto di mantenimento della Terapia



CD contenente 8 pagine a colori personalizzabili con vostre foto che dovranno essere fornite all'ARIANTO srl.

Viene consegnato a tutti i pazienti in cura e contiene le informazioni sull'igiene domiciliare, professionale e sulla prevenzione (visite, controlli,...).

Nell'ultima pagina sono indicati gli appuntamenti di igiene dopo trattamento odontoiatrico.

Gradito motiva i pazienti come percezione della Qualità. **€ 310,00 + IVA (20%)**

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Per ulteriori informazioni consultare il sito www.arianto.it alla voce **PRODOTTI** o inviare un fax al numero 02 95441174 / 02 700506796 o spedire una e-mail a info@arianto.it

Per ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.**
c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062 - Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491
Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero 02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.

DSS: il nuovo standard per le forature implantologiche



DSS, che come molti implantologi sanno, è l'acronimo di Drilling Security System, il sistema di frese brevettato dalla divisione Implantology Instruments della società svizzera Arsline, sta entrando di diritto fra gli strumenti insostituibili degli studi di implantologia. DSS è composto da una serie di frese universali, disponibili in diversi diametri, abbinata a campane di stop a posizionamento micrometrico di precisione ed a regolazione istantanea: il posizionamento micrometrico avviene tramite una filettatura, quindi è graduale e preciso. DSS agisce in base a un meccanismo estremamente semplice che permette di ottenere indubbi vantaggi in fase intraoperatoria, in particolare permette di scindere la foratura ossea in due momenti distinti: una fase preliminare di scelta della profondità di foratura e della

regolazione in extraorale delle campane di arresto ed una fase successiva che consiste nella foratura vera e propria.

Questa metodica allontanando l'importante fase preparatoria dalla delicata fase esecutiva porta grandi benefici qualitativi ad entrambe, senza alcun dispendio di tempo. In tal modo è possibile operare con precisione e tranquillità: regolando la campana all'altezza desiderata, la fresa si arresta alla profondità stabilita non appena entra in contatto con la corticale ossea, riducendo i rischi di lesioni accidentali, risolvendo i problemi di scarsa visibilità e ovviando alle difficoltà legate a variabile densità ossea ed a ridotto spessore osseo in senso verticale. Inoltre, la sagoma delle campane DSS, facilita il posizionamento dell'impianto in funzione delle strutture adiacenti e permette in sede clinica la visualizzazione in anteprima della distribuzione dei siti implantari nelle aree edentule.

La semplicità di uso ha determinato il notevole successo di DSS, che si è rivelato un ausilio utile non solo per gli implantologi meno esperti, ma anche per quanti affrontano situazioni cliniche più critiche che richiedono la massima concentrazione sul gesto operatorio dando la possibilità di operare in situazioni limite difficilmente affrontabili con frese tradizionali.

Il sistema DSS può essere utilizzato con la quasi totalità dei sistemi implantologici presenti sul mercato.

Per favorire la sostituzione delle vecchie frese, Arsline in questo periodo sta proponendo una interessante campagna commerciale, la cui durata è però limitata nel tempo.

Sostituite le vostre frese di sistema

Drilling Security System **DSS** swiss made

STOP
ALLE DIFFICOLTÀ
DI FORATURA IN
IMPLANTOLOGIA

- ➔ Scarsa visibilità operatoria
- ➔ Strutture adiacenti da non ledere
- ➔ Scarsa o variabile densità ossea (lacune)
- ➔ Esigua disponibilità ossea da sfruttare

SISTEMA DI FRESE UNIVERSALI CON STOP A POSIZIONAMENTO MICROMETRICO DI PRECISIONE ED A REGOLAZIONE Istantanea

DSS offre una scelta di frese universali in diversi diametri, utilizzabili con quasi tutti i sistemi implantologici esistenti ed abbinate a campane di stop connesse tramite avvvitamento.

DSS permette di regolare in precedenza ed in extraorale la profondità di foratura da realizzare.

DSS evita il difficile compito di dover sorvegliare le tacche di profondità durante la foratura.

DSS impedisce di invadere strutture adiacenti al sito implantare e ne abbatte i rischi di lesione.



DSS con dispositivi di stop ad avvvitamento inverso che garantiscono l'arresto della fresa alla profondità desiderata.

DSS consente una accurata ed ultrarapida regolazione graduale ed a qualsiasi altezza senza scalini) della posizione degli stop.

DSS è d'utilizzo estremamente semplice ed intuitivo.

DSS garantisce un ottimale controllo del gesto operatorio.

DSS rende l'atto chirurgico più preciso, sicuro e quindi meno impegnativo.



DSS

IL NUOVO STANDARD PRATICO PER TUTTI !

ritagliare ed inviare tramite FAX al +39 0332 454857, sarete richiamati telefonicamente

SOSTITUIRE LE VOSTRE FRESE USATE ! (*)

inviare 3 frese cilindriche usate

scegliete 3 frese DSS munite di campana microregolabile ()**

usufruite della speciale offerta sostituzione :

ogni 2 frese + 2 campane acquistate

riceverete gratuitamente una terza fresa con campana !

*(**) di diametro analogo alle vostre fra i diametri sotto elencati.*



per impianti fino a 20 mm di lunghezza

Nome Cognome
Indirizzo
Partita IVA
Telefono e Fax
E-mail

IMPLANTOLOGY INSTRUMENTS
Precise & Safe
by ARSLINE S.A.



INFOLINE

tel. +39 0332 454857
tel. +41 91 6833880
info@ds-system.com
www.ds-system.com

(*) offerta valevole
fino al 30.4.2004.
Non utilizzabile per
la sostituzione
di frese DSS usate.



*Abbonati
a*

MEDIA MIX

RIVISTA DI GESTIONE
MEDICA

**Il costo dell'abbonamento
per i 4 numeri annui,
più eventuali uscite
supplementari,
è di solo 30,00 euro
(IVA assolta dall'editore).**

**Sconto promozione
50%
per chi si abbona a
MEDIAMIX
entro marzo 2004.
4 numeri annui
a soli 15,00 euro
(IVA assolta dall'editore).**

RICHIESTA DI ABBONAMENTO A MEDIAMIX

Si prega inviare via fax al numero **06 233221037**,
la presente richiesta di abbonamento compilata in ogni sua parte,
unitamente alla copia del bonifico di **30,00 Euro** (Iva assolta dall'Editore),
intestato ad Arianto s.r.l., C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI Ambroveneto fil. 491.

RICHIESTA di ABBONAMENTO

Nome: Studio:
Cognome:
Via:
Città: Prov.: CAP:
Tel. Studio: Cellulare:
Fax: P.IVA
Indirizzo E-mail:
☐ Autorizzo l'uso dei miei dati personali per la spedizione di pubblicazioni tecniche e l'invio di mailing, ai sensi della legge 31.12.96, sul trattamento dei dati personali.
Firma:

Qualora, per motivi organizzativi, si dovesse annullare il corso, mi restituirete l'intera quota. Resta inoltre inteso che qualora per causa di forza maggiore o di impossibilità sopravvenuta il corso non si dovesse tenere, avrò diritto esclusivamente al rimborso della quota versata.



L'esperienza è di certo la migliore insegnante?

Nello svolgere il lavoro di segretaria di studio odontoiatrico ormai da circa quindici anni mi ha portato spesso a confrontarmi con altre colleghe ed ho riscontrato come molte di noi, così come è capitato a me, si siano "fatte da sole".

Le istruzioni e gli insegnamenti preliminari sono stati pochi, senza una scuola specifica, che ci permettesse di eseguire proficuamente, sin dall'inizio della nostra attività, quelle funzioni di cui ci siamo poi impadronite con il trascorrere del tempo.

Siamo cresciute grazie al bagaglio di nuove acquisizioni, sia mentali e sia culturali e che possono definirsi esperienza o meglio: *pratica quotidiana*.

Questo, un tempo, era assolutamente normale, anzi, ben pochi studi dentistici assumevano una segretaria, bensì ricorrevano ad una delle assistenti e gli affidavano di volta in volta mansioni di piccola segreteria, supervisionate dallo stesso medico dentista. Il settore odontoiatrico, oggi è cambiato molto, come fanno tutti coloro che operano in questo settore.

Chiunque oggi va dal dentista vuole trovare una struttura organizzata, con standard qualitativi molto alti e supportata da mezzi informatici e tecnici, con una organizzazione percepita dai pazienti.

Ma uno studio che vuole essere veramente competitivo, mai come ora deve avere delle risorse umane professionali e competenti. Ci vuole una visione chiara dei ruoli e delle persone, la persona giusta al posto giusto !

La segretaria è quella che ha i primi approcci con il paziente; è la persona attraverso la quale il professionista mostra una parte di sé e del suo Team; è sempre lei a tenere i rapporti con i pazienti anche dopo le cure, richiamandoli ai controlli. È necessaria pertanto una buona conoscenza della materia odontoiatrica, per soddisfare eventuali approfondimenti o dubbi del paziente.

Questo è elemento decisivo della nostra professionalità. Il paziente deve vivere il suo rapporto con il team odontoiatrico in modo il più possibile sicuro, sentirsi sempre supportato da personale competente e deve sentirsi anche un po' coccolato. Essere professionalmente preparati significa quindi, anche essere in grado di gestire con sicurezza le diverse situazioni che si possono presentare, orientando positivamente le relazioni interpersonali.

L'esperienza e l'attività lavorativa svolta contribuiranno alla costruzione dell'immagine di se stessi, ma occorre una formazione specifica per generare competenze.



L'immagine vincente

Parte 1: L'analisi delle Risorse Umane

Il questionario pubblicato è un mezzo indispensabile per l'analisi accurata delle risorse più difficili da modellare quando si tratta di creare un'immagine armoniosa e adatta alla clientela del proprio studio. Lo stile di com-

portamento preferito dalla segretaria non è facile da identificare né da modificare.

E che come fare a verificare il linguaggio usato dall'assistente o dalla segretaria per renderlo appropriato a quello del paziente?

L'analisi è il primo passo per la realizzazione dell'immagine vincente.

- Ogni punto di forza va evidenziato con un cerchio rosso
- Ogni punto su cui bisogna ancora lavorare va evidenziato con un quadrato nero.



La struttura della Sua clientela (risposte in percentuale)

• Quante donne?	
• Quanti uomini?	
• Quanti clienti tra 6 - 13 anni	
• Quanti tra 14 - 19	
• Quanti tra 20 - 30	
• Quanti tra 31 - 50	
• Quanti tra 51 - 80	
• Quanti dei clienti sono genitori?	
• Quanti dei genitori portano i loro bambini con se quando fanno la visita?	
• Che cosa fanno i bambini durante la visita?	
• Quanti hanno già disdetto un'appuntamento per mancanza di qualcuno che guardava i figli?	
• Quante persone con lavoro dipendente?	
• Quanti liberi professionisti, consulenti	
imprenditori?	
• Quante casalinghe?	
• Quanti persone hanno altri problemi di salute?	
• Quanti seguono una terapia psicologica?	
• Quanti hanno bisogno di un piano di finanziamento delle cure?	
• Quali sono i motivi perché i pazienti sono venuti nel Suo studio?	
(indicando sempre la percentuale quale corrisponde al motivo) :	
Urgenza, passaparola, assegnazione, ...	
• Quale tipo di paziente vorrebbe aggiungere e/o aumentare?	

La personalità dei suoi pazienti (risposte in percentuale)

• Quali sono i hobbies più seguiti dai Suoi pazienti?	
• Quali sono le preoccupazioni e paure più nominate?	
• Quali sono le destinazioni nelle loro vacanze?	
• Quali sono gli stili (di moda) più seguiti?	
• Quanti degli uomini sembrano interessati alla loro immagine?	
• È un gruppo particolare (p.e. liberi professionisti, creativi, imprenditori, giovani, ecc.)?	
• Quante delle donne sembrano interessate alla loro immagine?	
• È un gruppo particolare (p.e. liberi professionisti, creativi, imprenditori, giovani, ecc.)?	
• Quale musica piace?	
• Quanti sembrano interessati a Internet e la New Technology?	
• Quanti uomini, quante donne?	
• Che età?	
• Come sono vestiti i bambini?	
• Quali giocattoli portano con se?	
• Come parlano i genitori con i figli? - In modo razionale, disciplinario, amichevole, "bambinesco", ... non parlano?	
• Quali sono le fonti dello stress per i pazienti?	
• Quale sono le scuse maggiormente usate per disdire o spostare un`appuntamento?	

*Conosce
il suo
paziente?*

Il questionario è utile soprattutto per permettere al team dello studio di percepire aspetti socio-culturali ed economici che nella routine dell'attività giornaliera sono difficili da valutare.

Il questionario può essere modificato ed adattato alle singole esigenze dello studio, quello che viene proposto in questo articolo è esclusivamente un metodo.



La seconda parte dell'articolo sarà pubblicata sul n. 11 di MEDIAMIX:

“Cosa chiedere e cosa non chiedere ai pazienti”.

Corso di motivazione attraverso il Coaching Automotivazionale

*Motivare i pazienti, se stessi ed il team,
migliora il successo terapeutico e gestionale*



***Corso di una giornata,
da organizzare direttamente in studio***

Si può apprendere ogni cosa in ogni momento della propria vita.

Si può apprendere sia con la forza, sia con la motivazione. Quest'ultima però è senz'altro la forma migliore e più duratura di sviluppo della personalità in funzione dei propri skill (capacità, abilità, caratteristiche).

Gli strumenti del cambiamento, i cosiddetti Transformational Skills, sono comprensibili e si possono sviluppare. Il maggiore di questi è relativo alla capacità di selezionare qua-

le sia il determinato impulso d'azione, la "priorità" che ci caratterizza.

Ciò che crediamo che succeda, i fatti che percepiamo, le attività che svolgiamo, sono il nostro punto di riferimento.

La percezione di sé è del tutto soggettiva, e quindi relativa, fa sì che ogni individuo abbia la propria visione.

In un team tutte le persone sono interdipendenti? I team sono basati processi di assoluto equilibrio? Esistono delle azioni

che possono generare modifiche sulle risposte che gli individui forniscono in un sistema organizzato, tali che la capacità umana di adattamento e di apprendimento cambino e si trasformino?. L'organizzazione si basa su regole cicliche. Se siete abituati a lavorare in gruppo, potete osservare che i meccanismi d'interazione sono sempre gli stessi, si perpetuano nel tempo e spesso sono mutuati da altri sistemi, per esempio, nelle relazioni proponiamo spesso dei modelli legati alle nostre esperienze familiari. Non si tratta di un equilibrio e basta, è invece il prodotto della continua messa in discussione dello status quo e del costante riallineamento per produrre obiettivi. In termini organizzativi, spesso, si parla di allineamento degli obiettivi e dei valori individuali con quelli organizzativi. Per fare questo bisogna riflettere anche sulla mission personale che abbiamo o che vogliamo realizzare nella nostra vita professionale.

Vi sono delle azioni che possono produrre un cambiamento che danno al management la possibilità di un nuovo assetto e migliori soluzioni gestionali.

Il corso, della durata di due giornate, si prefigge di sviluppare all'interno del Team dello studio medico (titolare, collaboratori, personale e pazienti) la capacità di motivare e di automotivarsi, attraverso la disciplina del Coaching Automotivazionale.

La motivazione è la caratteristica fondamentale per la riuscita dell'eccellenza terapeutica, contribuisce alla gestione unitaria delle compliance e della concordance. Attraverso la motivazione il paziente si "fidelizza" allo studio e ne diventa risorsa nel tempo. Attraverso la motivazione si possono ridurre gli "errori" e le "distrazioni" operative da parte di tutti i componenti del Team, in ogni caso si perfeziona la Qualità clinica e quella percepita.

Il Corso, attraverso una fondamentale parte teorica ed una tecnico-pratica, trasmette ai partecipanti gli strumenti per una efficace gestione motivazionale.

Per maggiori informazioni:

ARIANTO s.r.l. - Tel. 02 48000053

Fax 02 95441174 / 02 700506796

www.arianto.it - info@arianto.it



CD Pocket della Segretaria® vol.1

*I 40 pagine di suggerimenti, soluzioni ed esempi:
dalla risposta al telefono, alla presentazione del preventivo...*

Il "CD Pocket della Segretaria vol. 1", realizzato dall' **Arianto srl**, è già un best seller. La prima versione ha iniziato ad essere commercializzata nel settembre 2001 su un pratico CD. La seconda serie è già disponibile sul mercato (www.arianto.it alla voce "prodotti"). Il pratico CD è stato studiato in modo che possano essere facilmente ricercati gli argomenti. Per chi preferisce invece leggere in modo più tradizionale, su carta stampata, è possibile, dal CD stesso, stampare solo la parte di maggiore interesse o tutto il volume.

L'Arianto srl ringrazia i numerosi odontoia-

tri che hanno acquistato il prodotto. Siamo convinti però che il valore di questo prodotto editoriale sia esclusivo, frutto nell'esperienza dell'autore, il Dr. Antonio Pelliccia, che in quasi dieci anni di formazione nel settore della medicina pubblica e privata ed in particolare nell'odontoiatria, ha elaborato un manuale, semplice ed efficace, con suggerimenti e soluzioni pratiche attraverso le quali sia possibile acquisire o migliorare gli obiettivi della "Qualità Percepita" in segreteria. La segreteria infatti è il fulcro delle attività organizzative dello studio odontoiatrico ed è per questo che l'autore, economista e manager in sanità, ha redatto con esperienza e con cura dei dettagli, questo primo "Pocket della Segretaria".

La formazione della segretaria spesso avviene in modo autodidatta ed empirico, con il rischio di non avere gli strumenti per essere "competente" limitandone la funzione, così da svolgere solo una serie di "compiti", sebbene con profusione di impegno personale che spesso però rappresenta un dispendio notevole di energie che, invece, possono essere orientate positivamente.

Il Pocket, per la sua semplicità, sebbene tratti argomenti di rilevanza quotidiana, vuole essere un manuale di utilizzo pratico e di suggerimenti concreti per svolgere al meglio i compiti e sviluppare competenze.

Il CD, completo di 140 pagine, contiene test, suggerimenti e schede per migliorare la capacità e l'operatività delle segretarie degli studi odontoiatrici. Ogni pagina del CD può essere stampata in studio.



Prodotti di marketing per lo studio dentistico

Ognuno dei prodotti
è personalizzato con le foto
dello studio dentistico
ed i testi possono essere
modificati a piacere
dall'odontoiatra.

Pocket della Segretaria dello studio odontoiatrico



Il Pocket, per la sua semplicità, sebbene tratti argomenti di rilevanza quotidiana, vuole essere un manuale di utilizzo pratico e di suggerimenti concreti per svolgere al meglio i compiti e sviluppare competenze. Il CD, completo di 140 pagine, contiene test, suggerimenti e schede per migliorare la capacità e l'operatività delle segretarie degli studi odontoiatrici. Ogni pagina del CD può essere stampata in studio.



Software per Cartelle cliniche visive e Piano Terapeutico Contabile



CD per costruire le Cartelle cliniche, realizzate per singole branche, che possono essere stampate dal vostro computer e consegnate ai pazienti già dal primo appuntamento dopo la compilazione. Spiegazione della terapia con immagini che possono essere inserite in qualsiasi formato. Strumento di altissimo Valore Aggiunto per la percezione della Qualità. Con la gestione dei Consensi Informati Visivi per permettere ai pazienti di essere sempre partecipativi e motivati. Possibilità di inserimento della Legge 93/42. Personalizzabile su ogni paziente direttamente in studio. Contiene il piano terapeutico contabile.

Per ulteriori informazioni consultare il sito www.arianto.it alla voce **PRODOTTI** o inviare un fax al numero 02 95441174 / 02 700506796 o spedire una e-mail a info@arianto.it

Per ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.** - c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062
Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491

Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero 02 95441174 / 02 700506796 riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.

Il videoclip nella sala d'Attesa

Tante volte si è studiato il comportamento dei pazienti che sostano nella sala d'attesa dello studio medico dentistico, pensando di metterli a proprio agio. Tale ricerca è non solo è corretta per migliorare le condizioni psicologiche nell'approccio terapeutico, ma anche rappresenta una strategia vincente nella soddisfazione del paziente che si vede pertanto preferito e privilegiato, curato e "coccolato fin dai primi passi" in studio.

Si è spesso notato, quindi, che la maggior parte dei pazienti si siedono distanti gli uni dagli altri. Si è osservato che in moltissimi casi sfogliano diverse riviste distrattamente, senza soffermarsi sui contenuti. Se scelgono un posto a sedere, la volta successiva prediligono lo stesso posto. Si è osservato che una sala d'attesa con luce naturale è preferita ad una illuminata con luce "fredda". Molta attenzione è stata data ai quadri ed alla musica. I colori di "Walt Disney", colori semplici, basilari, sono stati preferiti rispetto a tinte fosche, scure o miscele di colori non naturali. La musica è stata definita come un

"rilassante" che non può mancare in sala d'attesa, ma quale musica?

Esempio per intenditori:

1 Autore: **Everything but the girl**

Titolo brano: **Low tide of the night**

2 Autore: **George Michael**

Titolo brano: **Roxanne**

3 Autore: **Ryuichi Sakamoto**

Titolo brano: **Forbidden colours.**

... Lasciar distendere il paziente in sala d'attesa è quindi una prerogativa dello studio che possiede Qualità Percepita. Aggiornare le riviste non basta più. Occorre studiare la luce giusta, l'arredamento, i colori, la musica. Consigliamo una libreria a giorno con riviste ben catalogate per argomenti, in modo che il paziente possa scegliere un tema. Consigliamo di disporre anche la possibilità di qualche bevanda, non caffè naturalmente! Ma ciò di cui vogliamo parlare in questo articolo è l'ultima frontiera della "customer satisfaction": Il Videoclip della Sala d'attesa. Questo prodotto, realizzato dalla nostra Casa Editrice (www.arianto.it costo 620,00 € + iva) permette di fornire, ai pazienti in sala d'attesa, un utile strumento di informazione visiva, attraverso il quale possono essere veicolate notizie sull'igiene, sul mal di testa ed il bruxismo, sui bambini e la prevenzione, sull'alimentazione e l'apparato stomatognatico, sui materiali dentali, sul significato di una corretta occlusione, sulla posturologia, ...

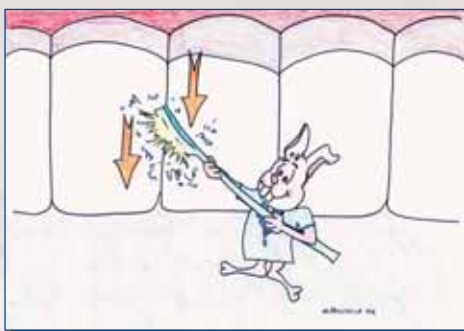
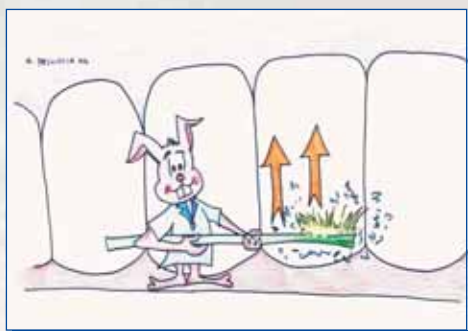
I pazienti vedranno con molto interesse questo videoclip, ne percepiranno il contenuto informativo, e attribuiranno valore aggiunto allo studio dentistico.

Questo videoclip è un DVD che può essere proiettato con un computer, con uno schermo al plasma o a cristalli liquidi, ma anche semplicemente con un lettore ed il classico televisore!

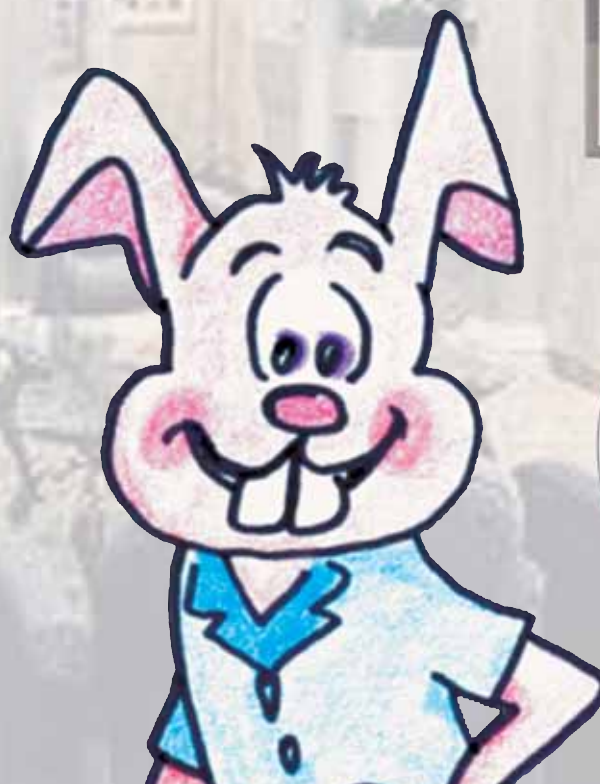


I prodotti del
management odontoiatrico sulla
“QUALITÀ PERCEPITA”
per il successo professionale

Videoclip per i pazienti La sala d'attesa interattiva



PULIRE I DENTI DOPO OGNI PASTO
usando lo spazzolino in modo corretto. Occorre dapprima spazzolare con un angolo di 45° rispetto alla dentatura (dal rosso al bianco) con un movimento oscillatorio e rotatorio e poi allontanare la placca con un movimento verticale che vada dalla gengiva verso la superficie occlusale.



**Euro 620,00
+ IVA (20%)**

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Per ulteriori informazioni consultare il sito www.arianto.it alla voce **PRODOTTI** o inviare un fax al numero 02 95441174 / 02 700506796 o spedire una e-mail a info@arianto.it

Per ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.**
c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062 - Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491
Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero 02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.

I prodotti del
management odontoiatrico sulla
“**QUALITÀ PERCEPITA**”
per il successo professionale

Formazione: Schede

Testi implementabili per la gestione dello studio



Le Schede di Management

614 pagine raccolte in un raccoglitore ad anelli.

Come aumentare e mantenere il successo professionale, formare il personale e rendere percepibile la qualità ai pazienti migliorando il valore economico/finanziario dello studio.

Dalla sala d'attesa alla gestione dei riuniti, dalla prima visita alla discussione del preventivo, ai richiami periodici. Raccolta di progetti già realizzati, con esempi pratici personalizzabili.

€ 181,00 (IVA inclusa)



Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Per ulteriori informazioni consultare il sito www.arianto.it alla voce **PRODOTTI** o inviare un fax al numero 02 95441 174 / 02 700506796 o spedire una e-mail a info@arianto.it

Per ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad **ARIANTO s.r.l.**
c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062 - Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491
Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero 02 95441 174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.

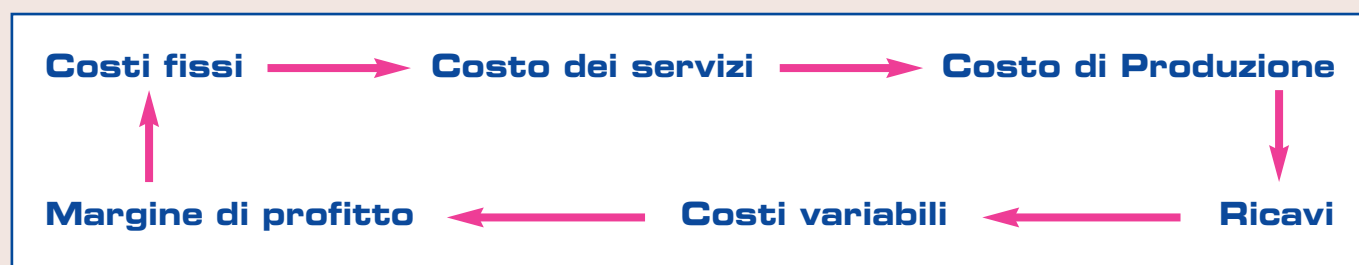
Odontoiatria: possibili scenari della nuova organizzazione professionale.

Il Marketing

In questi ultimi anni la libera professione odontoiatrica ha subito sostanziali modifiche sia dal punto di vista normativo che in riferimento a cause determinate dalle condizioni generate dal mercato. Si deve intendere, in quest'ultimo caso, la modifica del comportamento dell'utenza, dei pazienti, come maggiore ricerca da parte di quest'ultimi di soluzioni definitive verso risultati certi e prevedibili delle terapie, maggiore consapevolezza ed informazione, minore disponibilità economica e quindi maggiore oculatezza nelle spese di natura sanitaria, almeno per quelle non ritenute strettamente necessarie. Al quadro generale deve aggiungersi un sempre maggiore numero di odontoiatri presenti sul mercato ed una maggiore concorrenza delle strutture pubbliche in via di riorganizzazione. Le maggiori adempienze ed il progresso tecnologico, le nuove e sofisticate tecniche, e le documentazioni gestionali ed amministrative stanno determinando spesso l'esigenza della necessità di assumere personale ausiliario all'interno della struttura privata. Tutto ciò può far levitare sensibilmente i costi gestionali obbligando i professionisti ad una attenta correlazione tra finanziamento e quantità

di terapie ultimate per non essere sottoposti al rischio determinato dalla incapacità di produrre a sufficienza quantità di profitto. Il rischio finanziario è legato non solo alle quantità di prestazioni prodotte, ma anche ai costi di gestione. Lavorare di più non significa guadagnare di più. Ricavi e costi sono dunque le due facce della stessa moneta che simboleggia la necessità di perseguire l'equilibrio economico finanziario (vedi figura sotto).

Tale equilibrio è pertanto ottenibile solo se si gestiscono contemporaneamente i ricavi, provenienti dalle terapie erogate, con i costi gestionali. A tal proposito occorre considerare alcune variabili tra cui perfino il comportamento del paziente, poiché questi, se non è puntuale o disdice gli appuntamenti, se non segue le prescrizioni, può modificare i costi temporali che rappresentano il costo indiretto, vale a dire il costo orario dello studio. A tale costo deve aggiungersi il costo dei materiali, del monouso e della sterilizzazione. Come ho accennato, l'equilibrio finanziario è ottenibile operando solo simultaneamente, sia sul fronte dei ricavi derivanti dalle terapie vendute, sia dai costi afferenti la produzione delle stesse.



Newsletter

**Gratis per tutti i dentisti,
abbonati o no a MEDIAMIX.**

Iscrivi lo studio alla Newsletter ARIANTO,
gratis riceverai importanti ed utili
aggiornamenti sulla materia gestionale
e interessanti informazioni per la segreteria.

**Collegati al sito www.arianto.it
e iscriviti subito!**



Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Via Giacomo Griziotti 3, 20145 Milano
Telefono 02 48000053 – Fax 02 95441174 - 02 700506796
Sito Web www.arianto.it - E.mail info@arianto.it

Arianto S.R.L.

EDIZIONI MEDICHE



OBIETTIVI DEL CLUB

Migliorare la gestione dell'attività odontoiatrica con nozioni teoriche ed esercitazioni pratiche per tutto il Team dello studio, con l'ausilio di prodotti concreti e personalizzabili, frutto di anni di ricerca e testati nelle consulenze di Antonio Pelliccia, l'economista che ha già applicato ed inventato il Management in Odontoiatria con più di 200 corsi già svolti dal 1995 ad oggi.



AL CLUB POSSONO ADERIRE

- ODONTOIATRI TITOLARI DI STUDIO
- ODONTOIATRI CONSULENTI
- STUDENTI DI ODONTOIATRIA
- IGIENISTE
- ASSISTENTI DI STUDIO
- SEGRETARIE.



ISCRIVERSI AL CLUB DEL MANAGEMENT

I medici iscritti al Club del Management riceveranno gratuitamente l'abbonamento a "Mediamix Odontoiatria"; saranno informati sugli aggiornamenti normativi, fiscali e gestionali inerenti la professione; potranno usufruire del 10% di sconto sui corsi dell'ARIANTO Srl.

Club^{del}
MANAGEMENT
Divisione Odontoiatrica

Quota di iscrizione annua: € 120,00
da versare tramite bonifico bancario intestato ad:

ARIANTO srl,
C/C 100894/60, ABI 03069, CAB 05062,
Banca Intesa BCI, Ambroveneto Filiale 491.

Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero:
02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale di pagamento.

www.arianto.it



SOCIETÀ ITALIANA DI ORTOGNATODONZIA

S. I. O. B.

BIOPROGRESSIVA DI R. M. RICKETS



BOLOGNA
11-12-13-14
Marzo 2004

Royal Hotel Carlton
Via Montebello, 8

La Filosofia Bioprogressiva nella pratica ortodontica quotidiana

Con il patrocinio di S.I.D.O.

Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche - Alma Mater Studiorum Università di Bologna

Prossimo Congresso Nazionale COI-AIOG

Si svolgerà nelle giornate del 26/27 marzo, a Bologna presso il Royal Hotel Carlton, l'VIII Congresso Nazionale del Cenacolo Odontostomatologico Italiano - Associazione Italiana di Odontoiatria Generale. L'edizione 2004 sarà dedicata all'Evidence Based Dentistry (EBD).

Chiediamo al presidente dell'associazione, **Dr. Sergio Nucci**, di illustrarci le finalità e gli obiettivi del Convegno.

"Abbiamo scelto quest'anno di dedicare il nostro Congresso Nazionale ad un tema di notevole rilievo ed attualità nella moderna disciplina odontoiatrica ma ancora poco conosciuto.

Oggi, nella pratica clinica dello studio odontoiatrico, l'applicazione dei principi dell'Evidence Based Medicine è generalmente ancora in una fase solo embrionale. Una duplice richiesta inizia tuttavia a generare una forte domanda verso questo nuovo paradigma metodologico. Da un lato, pazienti sempre più esigenti chiedono risultati coerenti e prevedibili; dall'altro gli odontoiatri cercano standard di cura fondati sulla migliore evidenza.



A queste due esigenze se ne aggiunge una terza, che possiamo definire legata all'esercizio della professione. L'applicazione di un'odontoiatria basata sull'evidenza pur non prevenendo l'avvio di azioni legali, fornisce una forte convalida scientifica al lavoro di tutti coloro che operano entro certi standard di cura. Non tener conto dell'informazione basata sulla evidenza può aumentare, per il professionista, il rischio di colpa e di risarcimento in corso di azioni legali.

La conoscenza di protocolli verificati e ripetibili è quindi di fondamentale importanza per poter sottoporre il paziente, che si presenta presso il nostro studio, a terapie idonee e per spiegarne i relativi rischi e benefici. Ogni professionista si propone di offrire la migliore terapia possibile; nel far questo, il riferimento all'odontoiatria basata sull'evidenza diventa sempre più indispensabile e non sminuisce in alcun modo la nostra capacità clinica, anzi accresce il rapporto di fiducia che si instaura con il paziente.

L'VIII Congresso nazionale COI-AIOG vuole quindi essere un'occasione estremamente utile ed importante per un aggiornamento qualificato.

Consentirà ai partecipanti di acquisire familiarità con i concetti dell'EBD, nella loro applicazione alla pratica clinica quotidiana. Invito tutti coloro che operano nel settore dentale (odontoiatri, odontotecnici e igienisti) a non perdere questa preziosa opportunità condividendo, anche quest'anno numerosi, il nostro impegno comune per l'aggiornamento e la formazione continua."

Per informazioni:

Segreteria organizzativa
QUADRA Service & Management
Tel. 0722 329797 - Fax 0722 351161
E-mail: quadra@quadraservice.com

Segreteria nazionale COI-AIOG
Via Ludovico Settala, 61 - 20124 Milano
Tel. 02 201488 - Fax 02 29526207
E-mail: segreteria.congressi@cenacolo.com

La Ricerca **AZ** presenta
il primo sistema sbiancante per
i denti che unisce facilita' d'uso
con efficacia e sicurezza.



Efficace

- Rimuove le macchie intrinseche ed estrinseche in solo 2 settimane
- Testato in oltre 40 studi clinici

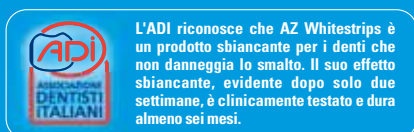
Sicuro

- La sua sicurezza e' stata dimostrata da approfonditi test clinici e di laboratorio
- Non comporta alcuna alterazione strutturale dell'istomorfologia dello smalto (attestazione CLSM)

Facile

- Le strisce sottili e trasparenti si applicano direttamente sui denti, senza bisogno di usare la mascherina
- Si applicano per 30 minuti, due volte al giorno e per 2 settimane

**Aiutate i vostri pazienti ad avere
denti più sani e un sorriso più bianco**



L'ADI riconosce che AZ Whitestrips è un prodotto sbiancante per i denti che non danneggia lo smalto. Il suo effetto sbiancante, evidente dopo solo due settimane, è clinicamente testato e dura almeno sei mesi.



SISTEMA DI SBIANCAMENTO DEI DENTI

Per maggiori informazioni ed ordini:

Procter & Gamble Srl - Tel.: 06/50972362 - www.edentora.it

Può un computer cambiare la vita di un dentista?

Certo che può! L'ha già fatto tempo fa, quando, accingendomi ad informatizzare lo studio ho scoperto mille modi di gestire i pazienti, il magazzino, l'informazione audio-video, essenziale per una comunicazione col paziente, la radiografia senza liquidi e senza attese e con esposizioni molto più basse, la TAC (immagino l'eccitazione del mio radiologo di fiducia al momento di eseguire il primo esame col CT scan), l'internet con rapide informazioni, ordini di materiale via e-mail e richiami periodici. E la lista potrebbe andare avanti. C'era qualcosa, però, che ancora poteva cambiare, anzi sconvolgere la mia vita (e non solo odontoiatricamente parlando), consentendomi di portare la routine dei miei lavori di conservativa metal free, ormai prevalenti nel mio studio, a dei livelli di precisione, bellezza e sicurezza impensabili con la normale prassi della restaurazione indiretta. Quel qualcosa si chiama **CEREC 3D**.

Devo dire, in tutta onestà, che la prassi dell'impronta in elastomero per ottenere intar-

si o corone in ceramica integrale è subordinata a tutta una serie di passaggi di lavorazione in laboratorio che non sempre esitano in un manufatto immediatamente perfetto, costringendoci a più sedute di controllo o a perdite di tempo (con conseguente aumento dei costi indiretti dello studio). La ricerca, quindi, di qualcosa che fosse da me controllabile al 100% e che consentisse meno intoppi (più precisione, meno prove e meno sedute senza perdite di tempo, più relax e meno costi diretti) era iniziata da tempo e sembrava destinata a concludersi come quella del Sacro Graal.

Grazie ad un corso, invece, ho toccato con mano quello che per anni ho sempre guardato con sospetto; già sapevo di un computer che da un'immagine tirava fuori un manufatto in ceramica immediatamente cementabile, ma, senza sapere perché, ero dubbioso sulla velocità esecutiva e sulla indaginosità del metodo, sulla possibilità di riprodurre perfettamente l'anatomia del dente e soprattutto sulla precisione dei margini di chiusura.

Al termine di quel corso ero deciso: dovevo assolutamente averlo in studio! La considerazione era: ho visto che la precisione è sovrapponibile (se non migliore a quella dei miei manufatti tradizionali), che la prova di adattamento sul moncone o sul modello richiede pochissimo, ho visto che il software modella come un odontotecnico: non posso non utilizzarla!

L'apparecchiatura comprende un computer potentissimo e velocissimo che, tramite apposito programma con una telecamera dedicata, acquisisce da dente preparato per inlay, onlay, corona o faccetta (ma anche da



un modello in gesso extraorale) una immagine che diventa tridimensionale (mandando in visibilio i pazienti che assistono al miracolo), sulla quale è possibile eseguire il moncone sfilabile più preciso al mondo (non c'è gesso che espanda perché è virtuale).

Sulla preparazione in pochi secondi è possibile marcare i margini e realizzare una restaurazione virtuale che soddisfi la simmetria delle embrasure, l'andamento allineato delle cuspidi, le giuste ed estetiche fosse e creste triangolari ed oltre: acquisendo l'antagonista e il provvisorio è possibile riprodurre esattamente un dente studiato, per esempio, su una ceratura diagnostica.

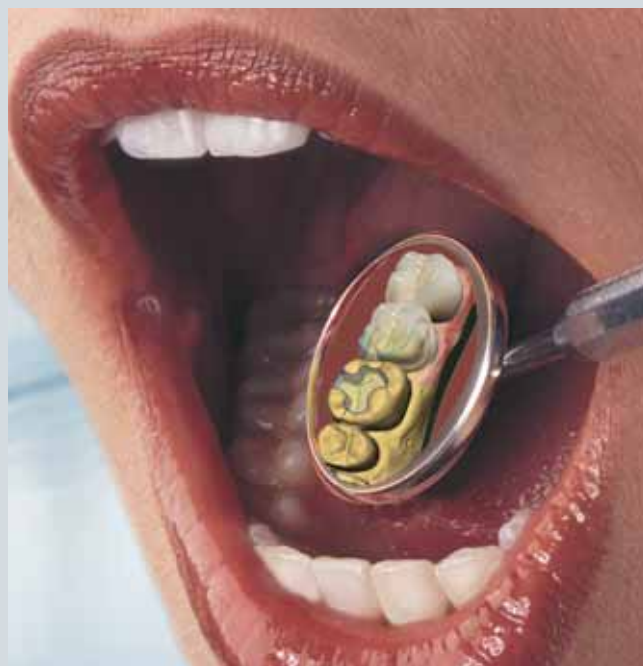
La prova è velocissima (tutto ormai dipende solo dalla mia qualità di clinico, relativa alla cura di preparazione e rifinitura del moncone) e richiede meno di un paio di minuti per vedere salire una corona come al tempo in cui utilizzavo gli idrocolloidi.

E' raccomandabile utilizzare la tecnica della cementazione adesiva mordenzando il manufatto. Questo è stato ricavato dalla fresatura, da parte della CEREC milling unit, fresando con punte diamantate a controllo numerico un blocchetto, scelto con la scala colore Vita, in ceramica pressofusa (e quindi resistentissima), sulla scorta dei dati forniti via onde radio dal computer.

La fresatura effettuata in pochi minuti, ricava contemporaneamente occlusione e superficie interna.

Se esponiamo il paziente alla ulteriore visione della fresatura del restauro da parte della macchina, il visibilio andrà alle stelle.

Come questo computer ha cambiato la mia vita? Non più impronte, non più prescrizioni e bigliettini di consegna, non più lavori da rifare per cause esterne, non più doppi o tripli



appuntamenti per estenuanti prove, non più conti di laboratorio, non più pazienti che si lamentano della fatica di parcheggiare. E la lista potrebbe andare avanti per ore.

Ultimo, ma non ultimo, il CEREC è uno strumento di marketing potentissimo, che, se unito all'utilizzo di una fotocamera digitale, permette di entusiasmare i pazienti, fidelizzarli ed aumentare quindi il numero dei sostenitori del nostro studio.



Nella foto: dott. Piercarlo Masolini ►►

Arianto

EDIZIONI MEDICHE

I prodotti del
management
odontoiatrico sulla
"QUALITÀ
PERCEPITA"
per il successo
professionale



Book di Studio Personalizzato

CD personalizzato con le vostre fotografie, contenente 16 pagine che illustrano ai pazienti i servizi dello studio, le diverse specialità praticate, l'importanza dell'igiene e dei controlli periodici, una panoramica sulle persone che vi operano, la sicurezza della sterilizzazione, come fissare gli appuntamenti (orari, disdette) e le modalità di pagamento.

Viene consegnato ai pazienti come "Carta dei Servizi" in sala d'attesa dalla segreteria e ritirato prima dell'accesso alle sale operative.

È molto gradito dai pazienti che possono comprendere anche il significato della Parodontologia, della Gnatologia, dell'Ortodonzia, dell'Implantologia...

Il Book dello studio rappresenta oggi un must della Comunicazione fra il Team ed i pazienti ed è il principale strumento di Marketing Odontoiatrico. Presentato già nel 1995 dall'autore nei suoi Corsi, oggi è attivo in moltissimi studi odontoiatrici.

Fornendo le foto alla ARIANTO s.r.l. riceverete il CD personalizzato.

€ 620,00 + IVA (20%)



Pocket della Segretaria dello studio odontoiatrico

Il Pocket, per la sua semplicità, sebbene tratti argomenti di rilevanza quotidiana, vuole essere un manuale di utilizzo pratico e di suggerimenti concreti per svolgere al meglio i compiti e sviluppare competenze.

Il CD, completo di 130 pagine, test, suggerimenti e schede per migliorare la capacità e l'operatività delle segretarie degli studi

odontoiatrici.

Ogni pagina del CD può essere stampata in studio.

€ 39,00 + IVA (20%)



Le Schede di Management

614 pagine raccolte in un raccoglitore ad anelli. Come aumentare e mantenere il successo professionale, formare il personale e rendere percepibile la qualità ai pazienti migliorando il valore economico/finanziario dello studio. Dalla sala d'attesa alla gestione dei riuniti, dalla prima visita alla discussione del preventivo, ai richiami periodici. Raccolta di progetti effettuati dall'Autore, con esempi pratici personalizzabili.

€ 181,00 (IVA inclusa)

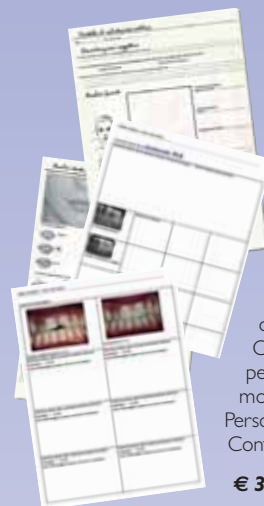


Libretto di Personalizzato mantenimento della Terapia

CD contenente 8 pagine a colori personalizzabili con vostre foto che dovranno essere fornite alla ARIANTO s.r.l. Viene consegnato a tutti i pazienti in cura e contiene le informazioni sull'igiene domiciliare, professionale e sulla prevenzione (visite, controlli,...).

Nell'ultima pagina sono indicati gli appuntamenti di igiene dopo trattamento odontoiatrico. Gradito motiva i pazienti come percezione della Qualità.

€ 310,00 + IVA (20%)



Software per Cartelle cliniche visive e Piano Terapeutico Contabile

CD per costruire le Cartelle cliniche, realizzate per singole branche, che possono essere stampate dal vostro computer e consegnate ai pazienti già dal primo appuntamento dopo la compilazione. Spiegazione della terapia con immagini che possono essere inserite in qualsiasi formato.

Strumento di altissimo Valore Aggiunto per la percezione della Qualità.

Con la gestione dei Consensi Informati Visivi per permettere ai pazienti di essere sempre partecipativi e motivati. Possibilità di inserimento della Legge 93/42. Personalizzabile su ogni paziente direttamente in studio. Contiene il piano terapeutico contabile.

€ 310,00 + IVA (20%)



Questionari della qualità percepita

CD contenente 8 diversi questionari (totale 24 pagine) per la percezione della qualità clinica e dell'organizzazione.

Il questionario può essere distribuito ai vecchi ed ai nuovi pazienti per incentivare la collaborazione ed implementare la partecipazione.

Attraverso le domande si informano i pazienti e si ricevono notizie fondamentali per la motivazione della terapia.

Ottimo per la gestione del Consenso Informato.

€ 259,00 + IVA (20%)



Corso Pratico di Gestione dell'Agenda

CD con 130 diapositive e note esplicative di Agenda personalizzabile per l'ottimizzazione degli appuntamenti e per la gestione delle scadenze.

Il metodo ha l'obiettivo di ottimizzare i tempi, le operazioni di controllo ed archiviare le informazioni. Contiene le schede per la comunicazione ai pazienti che ritardano i pagamenti, che non sono puntuali o che non seguono correttamente il piano terapeutico stabilito.

€ 310,00 + IVA (20%)

Arianto

EDIZIONI MEDICHE

PER ULTERIORI INFORMAZIONI consultare il sito www.arianto.it
alla voce PRODOTTI o inviare un fax al numero 02 95441174 / 02 700506796
o spedire una e-mail a info@arianto.it

PER ACQUISTARE effettuare bonifico bancario intestato ad
ARIANTO s.r.l. - c/c 100894/60 - ABI 03069 - CAB 05062
Banca Intesa BCI Ambroveneto - Fil. 491
Spedire la ricevuta del pagamento via fax al numero
02 95441174 / 02 700506796
riportando i Vostri dati fiscali e la causale del pagamento.