



OIS ACADEMY

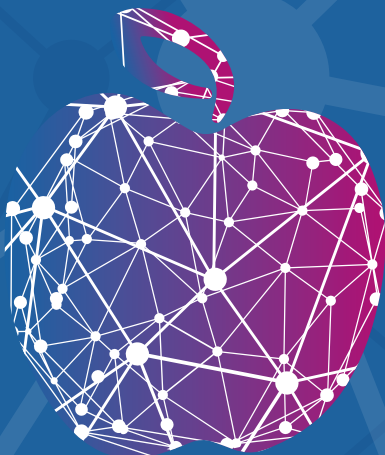
TODAY'S FUTURE IN DENTISTRY

GESTIONE EFFICACE DELLA PRIMA VISITA E DEL PREVENTIVO

Obiettivo 100%.

TEORIA E PRATICA

DIRETTORE DEL CORSO
DOTT. **Mario FAVORITI**



OIS ACADEMY - Management School
DIRETTORE SCIENTIFICO
DOTT. **Mario FAVORITI**

Edizione
Ottobre 2019

IL CORSO DA DIRITTO A22,5 CREDITI ECM
CODICE CORSO 1MA19PVP1

OIS ACADEMY:

La Scuola Italiana

dedicata esclusivamente
alla formazione specialistica
per odontoiatri.

Medical & Management.

I VALORI FONDANTI DELL'ACADEMY:

#INNOVATION

#PRACTICE

#SHARING

Il corso da diritto a:

- **22,5 CREDITI ECM;**
- **MEMBERSHIP CARD – OIS ACADEMY;**
- **attestato di frequenza.**

GESTIONE EFFICACE DELLA PRIMA VISITA E DEL PREVENTIVO



“La conoscenza è imparare qualcosa ogni giorno.
La saggezza è lasciar andare qualcosa ogni giorno.”

Lao Tzu

SCOPO DEL CORSO E DOCENTI

Dal primo contatto con il potenziale paziente alla condivisione della diagnosi e all'accettazione del conseguente preventivo; nell'efficacia di questo processo ti giochi buona parte delle possibilità di sviluppo e prosperità del tuo studio.

È la prima e più importante occasione che hai per gettare le fondamenta di una relazione solida con il paziente e mai come in questo caso, è il lavoro di squadra che fa la differenza, dalla prima impressione al telefono o entrando nello studio, alla registrazione e poi dalla visita, alle spiegazioni e alla presentazione del preventivo.

È un processo delicatissimo dove nulla, ma proprio nulla, può essere lasciato al caso.

DIRETTORE
DEL CORSO

Mario FAVORITI

Perfezionato in chirurgia orale, odontoiatria operativa ed estetica, implantologia e rigenerazione ossea, con specifica attenzione all'utilizzo dei fattori di crescita piastrinici a scopo rigenerativo. Relatore di numerosi corsi di chirurgia orale, implantare e di rigenerazione ossea; tutor universitario in Odontoiatria Conservativa e Chirurgia Orale al Policlinico Gemelli di Roma. Direttore Tecnico/Clinico dei Centri OIS, docente di Chirurgia orale del corso per ASO e Direttore Scientifico di OIS Academy. Socio ANTHEC – Academy of non Transfusional Hemo-Components.

SECONDO
DOCENTE

Riccardo DONATO

Si è Laureato nel 1985 presso l'Università di Lettere e Filosofia di Bologna. Ha lavorato come consulente di direzione ed executive manager in importanti realtà internazionali (Levi's Jeans, ABB, Carrier, Alcatel) e nazionali (TELECOM, Cantieri Navali Ignazio Messina, SIELTE).

Si è specializzato in Business Administration, Gestione e Sviluppo Manageriale, Business Process Reengineering, Problem Solving Strategico presso Luiss e Reiss Romoli e in PNL con NLP Italy.

Dal 2011 si occupa di Marketing e Branding con particolare focus nell'ambito sanitario. Dal 2018 è Marketing & Branding Manager per Centri OIS e oggi Direttore didattico di OIS ACADEMY.

COSA IMPARI

- i segreti di una comunicazione efficace, dal primo contatto telefonico o nello studio, fino all'accettazione del preventivo;
- come costruire una relazione duratura di fedeltà e fiducia reciproche;
- come prevenire e neutralizzare eventuali obiezioni che possano precludere il buon esito del processo;
- ad elaborare una diagnosi completa e precisa del singolo paziente;
- come descrivere al paziente il suo caso in maniera vivida, comprensibile e memorabile.

PROGRAMMA DEL CORSO

Orari: 25 ottobre 2019 registrazione 8.30-9.00
corso 9.30-18.30

26 ottobre 2019 corso 9.00-18.00

25 ottobre

PRIMO CONTATTO VISITA E DIAGNOSI

- Il processo nel dettaglio: i punti di contatto, opportunità e criticità.
- Dal primo contatto fino alla visita. Come gestire la relazione e iniziare a costruire fiducia autentica.

11.30 - 11.45

PAUSA CAFFÈ

- La prima parte della visita.
- La diagnosi e la comunicazione della diagnosi.

13.30 - 14.30

PAUSA SPUNTINO

- Esercitazione pratica assistita con lavoro di gruppo.

17.00 - 17.15

BREAK

- Risultati e commenti.

26 ottobre

PRESENTAZIONE DEL PREVENTIVO

- La presentazione del preventivo: partiamo dalla relazione.
- Comprendiamo qual è il problema percepito e costruiamo credibilità.

11.00 - 11.15

PAUSA CAFFÈ

- Per ultimo viene il prezzo. Come azzerare le obiezioni di questa fase.

13.00 - 14.00

PAUSA SPUNTINO

- Esercitazione pratica assistita con lavoro di gruppo.

16.30 - 16.45

BREAK

- Risultati, commenti e saluti.

IMPORTO E CONDIZIONI

Il corso è a numero chiuso e prevede fino ad un massimo di 20 discenti.

INVESTIMENTO PER IL CORSO GESTIONE EFFICACE DELLA PRIMA VISITA

L'investimento per il corso è di € 500,00.

INVESTIMENTO PER IL LEADER ASSESSMENT

Se desideri, prima del corso, eseguire la sessione di LEADER ASSESSMENT
L'investimento è di € 450,00.

**Eccezionalmente, per l'anno accademico 2019-2020 e solo in combinata
con un corso della Management School, offriamo LEADER ASSESSMENT
al prezzo di € 50,00!!!**

Scopri di più sul LEADER ASSESSMENT sulla pagina del sito.

Per informazioni sulle modalità di pagamento e iscrizione:

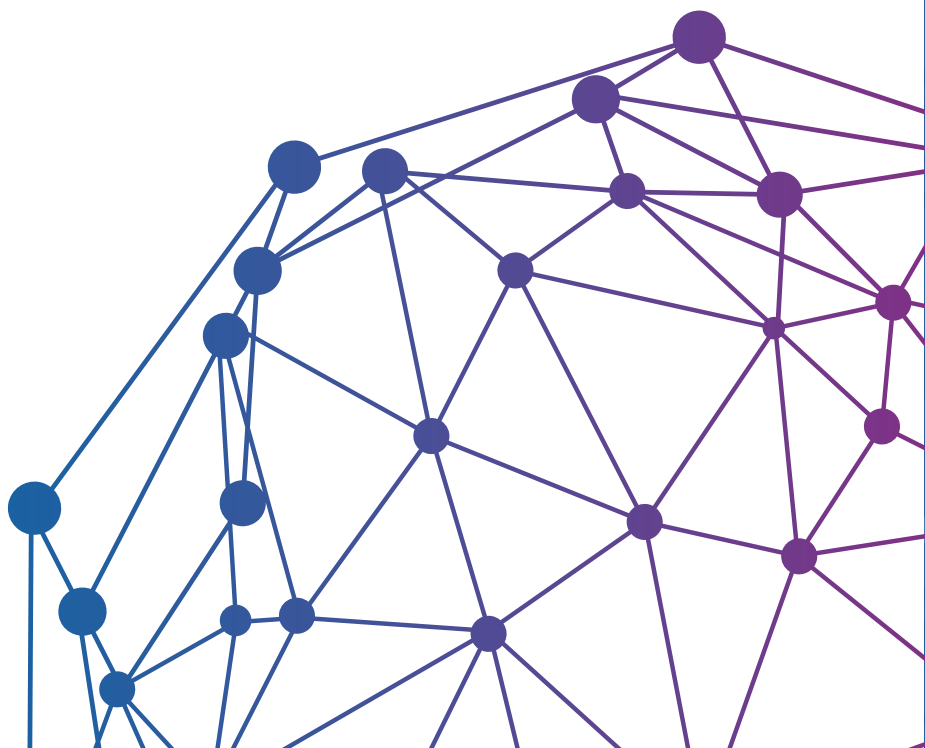
Tel. **06 5655 6473**

info@oisacademy.it

SEDE DEL CORSO

COLOMBO EVENTI
Viale Cristoforo Colombo, 116
00147 Roma

Il corso da diritto
a 22,5 crediti **ECM**.



OIS ACADEMY:

La Scuola Italiana

dedicata esclusivamente
alla formazione specialistica
per odontoiatri.

Medical & Management.

MEMBERSHIP CARD - OIS ACADEMY

Agli studenti del corso verrà consegnata, la **MEMBERSHIP CARD - OIS ACADEMY**, numerata e personale, con il relativo regolamento.

La **MC-OA** consente di ottenere una serie di vantaggi e promozioni dedicate sui corsi OIS ACADEMY oltre ad altri benefici che scoprirai nel tempo.

OIS  ACADEMY
TODAY'S FUTURE IN DENTISTRY

OIS ACADEMY è partner di: **LABOMED** 

Via Bartolo da Sassoferrato, 6
00165 Roma - RM
tel. 06 5655 6473

www.oisacademy.it