



Relatrice
CRISTINA MARIANI



PREVENTIVI EFFICACI

PREVENIRE, MASTICARE (i numeri), CONSERVARE (i pazienti)

30 Maggio 2017
h. 20.00-23.00

6 Giugno 2017
h. 20.00-23.00

13 Giugno 2017
h. 20.00-23.00

PREVENZIONE:

PREVENTIVI EFFICACI

Come comunicare meglio il valore del servizio di cura dentale approfondimento: implantologia, igiene, nuove tecnologie.

La funzione del preventivo in uno studio dentistico: comunicare non solo il piano di cure, ma il valore del servizio

Basi di business writing per comunicare con il paziente in modo professionale ed efficiente

Basi di grafica per preventivi e comunicazioni chiare, leggibili, comprensibili ed efficaci

Struttura e componenti di un preventivo efficace: lettera di accompagnamento, eventuali documenti integrativi, strumenti grafici e altro

Ruoli e responsabilità nella gestione e nella tempistica del processo di preventivazione

(cenni) Come valorizzare alcuni elementi specifici del servizio di cura dentale: implantologia, igiene, nuove tecnologie

✓ **Crediti FAD**

CONSERVATIVA:

CONSERVARE IL PAZIENTE NEL TEMPO

Monitorare la soddisfazione della paziente con strumenti web e low cost, risvegliare i pazienti dormienti e attivare il passaparola.

I clienti migliori arrivano con il passaparola di altri clienti soddisfatti: come attivare consapevolmente il passaparola

Conoscere i pazienti per attivare piani di fidelizzazione: quali dati rilevare, come raccogliarli

Come profilare i pazienti/clienti e segmentare l'elenco pazienti

Promozioni mirate per la comunicazione di servizi correlati

Strumenti email per mantenere attiva la comunicazione con la paziente

Come risvegliare i pazienti dormienti: contenuti e script della telefonata di richiamo

Questionari online: modelli e strumenti web per misurare la soddisfazione del cliente e individuare i punti da migliorare

✓ **Crediti FAD**

MASTICARE I NUMERI:

SAPER LEGGERE I DATI PRINCIPALI (CONTABILI E NON) PER GARANTIRE LA BUONA SALUTE DELLO STUDIO

Basi di contabilità, controllo di gestione e indicatori di salute dello studio (ad es: preventivi emessi e chiusi, crediti, preventivi approvati ma non ancora eseguiti....)

Cos'è e a cosa serve il bilancio (conto economico e stato patrimoniale)

Il bilanciamento di verifica mensile

I margini: margine di contribuzione e margine operativo lordo

Indicatori di buona salute dello studio: i numeri extracontabili per misurare la "temperatura" dell'impresa dentale

Frequenza e metodi di rilevazione

(cenni) La previsione dei numeri per gestire in modo attivo e consapevole (e non reattivo) la propria attività professionale

✓ **Crediti FAD**

MATERIALI DIDATTICI:

libro (gratis), esempio lettera di accompagnamento in word, esempio database preventivi in excel; esempi di preventivi con vantaggio competitivo. Esempi di materiali di integrazione al preventivo.

MATERIALI DIDATTICI:

esempio di sondaggio di customer satisfaction online già compilato, script per la telefonata di attivazione del paziente dormiente, elenco di possibili iniziative per l'attivazione del passaparola con esempi pratici.

MATERIALI DIDATTICI:

esempi di bilanci riclassificati in excel (con formule), foglio excel con cruscotto di controllo sull'andamento della gestione. Principali indicatori (KPI) di buona gestione dello studio.

Informazioni

Quota di partecipazione

(La quota si intende per ciascuna serata)

Odontoiatra € 120,00+IVA

Personale di studio € 80,00+IVA

Modalità di pagamento

Bonifico Bancario c/o Unicredit - Fil. Ancona Torrette

Intestato a B.E. BETA EVENTI S.R.L.

IBAN: IT 50 G 02008 02640 000400752116

Crediti FAD

Ogni partecipante riceverà una **FAD** da **25,5 crediti formativi** dal titolo: Tecnologia e comunicazione al servizio dell'odontoiatra

Iscrizione online

www.betaeventi.it - sezione Corsi e Convegni - Area Dentale



Sede dei corsi

Henry Schein Krugg Srl - Sede di Buccinasco

Via dei Lavoratori 7 - 20090 Buccinasco (MI)

Segreteria Organizzativa

B. E. Beta Eventi srl - Via B. Buozi, 3 - 60131 Ancona (AN)

Tel. 071 2076468 - Fax 071 2072658 - Cell. 334 5322445

info@betaeventi.it - Provider ECM Standard n. 687



Si ringrazia

