

**INTERCETTARE**  
corso di management  
clinico ed extraclinico

**16.9  
ECM**

**INTERCETTARE  
LA DOMANDA  
ORTODONTICA  
E ODONTOIATRICA  
IN ETÀ PEDIATRICA  
CON UNA PROPOSTA DI  
VALORE INNOVATIVA**

**26 - 27 MAGGIO 2023 | CAGLIARI**

# IL PRIMO CORSO SULLA GESTIONE INTEGRATA CLINICA ED EXTRACLINICA DEDICATO AL MONDO DELL'ETÀ EVOLUTIVA

DEDICATO AI TITOLARI DI STUDIO CHE DESIDERANO AMPLIARE  
LE PRESTAZIONI OFFERTE ANCHE IN COLLABORAZIONE CON I LORO ORTODONTISTI

Dalle opportunità di business a una proposta di valore realmente differenziante, approfondiremo:

- **Strategie e pianificazione** di sviluppo nel mondo dell'infanzia
- **Promozione e comunicazione digitale** e personale rivolti ai bambini e alle loro famiglie
- **Gestione clinica** con allineatori per il paziente in crescita
- **Gestione economica e flussi finanziari** nell'ortodonzia pediatrica digitale



**Tecnologie, investimenti e logiche di ritorno economico**  
Il concetto del ritorno dell'investimento ROI

- ✓ Ipotesi di investimento: 60.000€ da «ammortizzare» in 5 anni
- ✓ Casi ortodontici annuali: ipotesi di partenza 50 casi
- ✓ Impatto dell'ammortamento sul costo:

➔

- ✓ Posso intervenire sul prezzo per recuperare la quota di ammortamento, offrendo un valore percepito maggiore?
- ✓ Ritengo di poter aumentare il numero di casi grazie a un posizionamento più distintivo?
- ✓ Ottengo maggiori possibilità di

**L'INFANZIA AL CENTRO DELLE PRIORITÀ FAMILIARI**  
Come cogliere le opportunità della domanda con una proposta di valore innovativa?

8-9 luglio, Milano  
Mercedes Revenaz  
Roberto Rosso

# FACULTY

## ROBERTO ROSSO

**Fondatore e presidente di Key-Stone**, ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, iscritto all'ordine dei giornalisti, è autore di numerose pubblicazioni. Già **docente presso il Master in Marketing** e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino. **Creatore del progetto di formazione e coaching DMP (Dental Management Program)**, un sistema integrato di programmi e servizi per il management, il marketing, la comunicazione e il controllo di gestione dello studio dentistico. **Consulente di primarie società scientifiche e di grandi studi dentistici**, partecipa a numerosi convegni e congressi in qualità di relatore e moderatore.

**Autore del "Manuale di Dental Management nell'era post Covid-19"**, ed. Edra, gennaio 2021.



## MERCEDES REVENAZ



Odontoiatra esclusivista e specialista in Ortognatodonzia, la Dottorssa Revenaz ha **oltre 25 anni di esperienza nel campo Ortodontico. Esperta in terapia Intercettiva e Ortopedica Funzionale**, si occupa di sviluppo di trattamenti ortodontici in età evolutiva con **approccio interdisciplinare** (disfunzionali, logopedici, osteopatici). Ottenuta la **certificazione della sistematica linguale Incognito** dal 2009 e Win dal 2016, la Dottorssa Revenaz ha specifiche competenze per **trattamenti complessi ortodontici e ortodontico-chirurgici** in pazienti adulti gestiti con metodiche 3D. **Invisalign Provider dal 2002**, ha vinto l'**Award Invisalign European Scientific Symposium 2020** ed è formatrice clinica in qualità di **Tutor e Mentor**

**Clinico Invisalign dal 2019 e Clinical Speaker per Align Technology dal 2020.**

# PROGRAMMA

1° Giornata - 26 maggio (ora 10:00 - 18:00)  
**SCENARIO - STRATEGIA - SEZIONE CLINICA**

9:30 - 10:00 | Registrazione partecipanti

**10:00 - 11:30 (Roberto Rosso)**

- **Dinamiche della domanda e fattori condizionanti** nello studio odontoiatrico e ortodontico che si rivolge al paziente in crescita
- Le basi della generazione del profitto: il concetto di **prezzo**, di **margin**e e il ruolo del **tempo** nell'era digitale

11:30-11:45 | Coffee Break

**11:45-13:00 (Mercedes Revenaz)**

- **Approccio clinico** guidato del futuro in **ortodonzia pediatrica** e **flusso di lavoro digitale** del trattamento con allineatori

13:00 - 14:00 | Light Lunch

**14:00 - 18:00 (Mercedes Revenaz)**

- Razionale di scelta della **sistematica degli allineatori nel bambino** indicazioni e obiettivi del trattamento intercettivo di fase 1
- **I processi di pianificazione dei trattamenti** con allineatori nei pazienti in crescita
- **Esperienza clinica**: risoluzione di malocclusioni sagittali, trasversalità, morsi aperti e deep bite e gestione dei casi complessi

**1** **COGLIERE** LE OPPORTUNITÀ CON STRATEGIE VINCENTI

**2** **INTERCETTARE** LA DOMANDA CONVERTENDOLA IN NUOVI CASI

**3** **GENERARE** PROFITTO E RITORNO DEGLI INVESTIMENTI

# PROGRAMMA

2° Giornata - 27 maggio (orario 9:30 - 18:00)  
**COMUNICAZIONE - GESTIONE - EMPATIA**

9:00 - 9:30 | Registrazione partecipanti

**9:30 - 11:00 (Mercedes Revenaz e Roberto Rosso)**

- **Fondamenti di strategia e focus sul mondo dell'età evolutiva e di strumenti appropriati diretti a genitori e bambini**
- **La comunicazione:** lead generation, mezzi, strumenti e idee di promozione sul target
- **Sistema motivazionale, psicologia d'acquisto,** attori e processo di scelta

11:00 - 11:15 | Coffee Break

**11:15 - 13:00 (Mercedes Revenaz)**

- La **prima visita e l'engagement** del paziente pediatrico: come conquistare un bambino
- **Gestione delle relazioni e metodi di fidelizzazione** per il successo delle terapie ortodontiche con allineatori
- **Ottimizzazione** del percorso paziente bambino con la **digitalizzazione**

13:00 - 14:00 | Light Lunch

**14:00 - 16:00 (Mercedes Revenaz)**

- Le strategie di **comunicazione motivazionale** con il paziente **bambino**
- **Presentazione e vendita del piano** di cura ai genitori: dare valore alla fase 1 e coltivare la relazione per le seconde fasi

**16:00 - 17:00 (Roberto Rosso)**

- **Impegni economici e ritorni** sugli investimenti

17:00 - 17:30 | Discussione

17.30 - 18.00 | Test di verifica ed ECM





## LOCATION

Il Caesar's Hotel 4 stelle da oltre quindici anni è Leader nel settore MICE nella città di Cagliari. Facilmente raggiungibile e privo di barriere architettoniche.



# INFORMAZIONI

## ACCREDITAMENTO ECM

Evento n. 687-370077 e n. 16.9 crediti ECM  
per n. 25 partecipanti - Obiettivo Formativo n. 18  
Professione accreditata: ODONTOIATRA

*L'evento è a scopo educativo secondo il programma di educazione continua in medicina ECM, organizzato dalla B. E. Beta Eventi Srl sotto la supervisione ed il coordinamento scientifico della Drssa Mercedes Revenaz*

## SEGRETERIA ORGANIZZATIVA E PROVIDER ECM

B. E. Beta Eventi srl - Provider ECM Standard n. 687  
Via L. Albertini, 36 - Ancona (AN)  
Tel. 071 2076468 - Cell. 334 5322445 - info@betaeventi.it

## PER ISCRIZIONI:

compilare il form su [www.betaeventi.it](http://www.betaeventi.it)



COSTO A  
PARTECIPANTE

**1.100 € + IVA**

**SCONTO 20%** entro il 31 marzo

Un ringraziamento per il contributo non condizionante a Key-Stone Srl

