

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 **margini** 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



COSTO A
PARTECIPANTE

1.100 € + IVA

SCONTO 20% entro il 31 marzo

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

