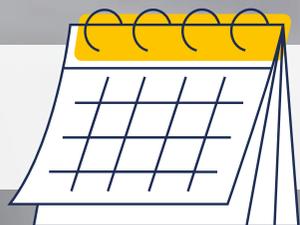


1... 2... TREATMENT!

Come presentare un piano di cura



IN OMAGGIO
LIBRO DEL
RELATORE
"1...2...
TREATMENT!"



20 APRILE 2024 (sab)



Relatore: Dr. Davide Ballini

*accreditamento formativo per Aso

ABSTRACT:

SCOPRI COME PRESENTARE IL PIANO DI CURA IN MANIERA FACILE, CHIARA ED EFFICACE E COME GESTIRE I DUBBI DEL PAZIENTE RENDENDO LA SUA DECISIONE SEMPLICE ED IMMEDIATA!

Sei capace di spiegare ad un paziente perché tu, e solo tu, offri la miglior soluzione per lui?

Beh, se non sei in grado di fargli capire quali sono i reali motivi per cui deve farsi curare da te, l'unico e prevedibile risultato è quello che...vada a farsi curare da un altro...e nello specifico in un posto dove, a parità di comunicazione inefficace, spenderà meno!

Durante il corso vediamo assieme, passo passo, gli step che devi eseguire per presentare in maniera facile, chiara ed efficace il piano di cura ai tuoi pazienti.

Se i tuoi pazienti a volte accettano il piano di cura immediatamente e non sai perché, a volte fanno mille obiezioni e non sai perché, a volte ti congedano con il classico "ci devo pensare" e non sai perché... allora devi partecipare al corso!
Tutto, improvvisamente, sarà chiaro!

È CONSIGLIATA LA PARTECIPAZIONE DI TUTTI I MEMBRI DEL TEAM CHE CONTRIBUISCONO ALLA PRESENTAZIONE DEL PIANO DI CURA AL PAZIENTE



**CORSO TEORICO - PRATICO
PER ODONTOIATRI E PERSONALE DI STUDIO**

DOtt. DAVIDE BALLINI

Sono laureato in Odontoiatria presso l'Università di Bologna e dal 1999 ho iniziato la mia attività sia come titolare di Studio che come collaboratore in parodontologia e chirurgia.

Dal 2006 gestisco, assieme agli amici e soci Matteo Altini e Letizia Bompani, lo Studio Associato ABB a Faenza.

Sono appassionato di scienze comportamentali, neuro-scienze e processi decisionali, per questo ho approfondito la mia formazione nell'ambito della comunicazione, del marketing e del management.

Dal 2009 sono relatore per l'Associazione PROBe e ospite di vari enti ed associazioni in corsi riguardanti comunicazione, marketing e management per lo Studio Odontoiatrico.

Dal 2012 sono co-autore della newsletter ABB dedicata ai nostri pazienti.

Dal 2015 gestisco assieme a Matteo Altini il blog

www.odontoiatriaetica.com

Nel 2016, dalle nozioni apprese dopo anni di studi e di esperienza sul campo, ho creato WellComm, il Sistema di Comunicazione per lo Studio Odontoiatrico.

Dal 2016 sono relatore nella serie di Webinar e Corsi dal titolo "Potenzia il tuo Studio comunicando valore", "Questo riunito che ci divide", "La Squadra perfetta in 30 giorni", "O dirigi o subisci", "Direzione, di reazione, dire azione" e "1.. 2.. treatment" dove condivido le ultime novità su organizzazione, comunicazione e presentazione del piano di cure.

Dal 2017 mi occupo di consulenza agli Studi Odontoiatrici che desiderano migliorare la loro performance dal punto di vista della ottimizzazione della squadra, del controllo di gestione, della organizzazione e della comunicazione.

Nel 2018 ho pubblicato Questo riunito che ci divide, il libro, il manuale operativo del sistema WellComm.

Nel 2021 ho pubblicato Mezzo minuto di Riflessione, il secondo libro, dedicato all'organizzazione dello Studio odontoiatrico.

Nel 2021 assieme agli amici e soci Matteo Altini e Letizia Bompani abbiamo fondato ABB Way, la società che si occupa di corsi di aggiornamento, libri e consulenza sulla gestione dello Studio.

Nel 2023 ho pubblicato 1.. 2.. TREATMENT!, il terzo libro che, attraverso l'applicazione dei concetti appresi nello studio delle neuroscienze, ti guida nella presentazione del piano di cura al paziente

IL RELATORE



DOtt. DAVIDE BALLINI

ABBWAY 
ART BEYOND BRAIN

PROGRAMMA

 **Orario 9.30-17.30**

PRIMA PARTE: ARRIVARE PREPARATI... COSA DEVI ASSOLUTAMENTE SAPERE PRIMA DI PRESENTARE UN PIANO DI CURA!

Quando sei di fronte ad un nuovo paziente TU sei uno/a sconosciuto/a! LUI/LEI è uno sconosciuto/a!

Per poter stabilire un rapporto proficuo per entrambi ci sono alcune cose che DEVI assolutamente sapere...



Coffee Break

SECONDA PARTE: NEUROSCIENZE AL LAVORO > LA PRESENTAZIONE DEL PIANO DI CURA.

I tuoi pazienti ti concedono solo POCHI MINUTI di attenzione. Devi usarli bene! Le neuroscienze ti dicono come fare.



Pausa pranzo

TERZA PARTE: TU CHIAMALE, SE VUOI, OBIEZIONI: COME GESTIRE I DUBBI DEL PAZIENTE.

Ogni paziente ha almeno un DUBBIO sul tuo piano di lavoro... è normale!

Impara a gestire e addirittura UTILIZZARE i dubbi del paziente per aumentare l'efficacia della tua presentazione...





INFO GENERALI

CATEGORIE PROFESSIONALI A CUI È RIVOLTO IL CORSO:

- Odontoiatri
- Igieniste/i dentali
- Assistenti alla poltrona/segretarie (se accompagnate da Odontoiatra) *

*Aggiornamento Assistenti di Studio

Odontoiatrico: ai sensi dell'art. 2, comma 2, del DPCM del 09 febbraio 2018 pubblicato in G.U. n. 80 del 06 aprile 2018 "Individuazione del profilo professionale dell'Assistente di studio odontoiatrico"

VALIDO PER N. 7 ORE FORMATIVE

SEDE DEL CORSO E SEGRETERIA:

SMILE MOOD SRL

Piazza Della Serenissima 20 Int. 214
31033 Castelfranco Veneto (TV)

Tel. 0423 078014 (anche whatsapp)

Mail: education@smile-mood.it

Web: www.smile-mood.it

PAGAMENTO

QUOTE AGEVOLATE FINO AL 31.01.24>

Singolo partecipante: € 500+ IVA

Team (1 Odontoiatra + 1 Aso/segretaria): € 650 + IVA

Aggiunta Team: ogni collaboratore in più > € 100 + IVA a partecipante

QUOTE INTERE DAL 01.02.24>

Singolo partecipante: € 600+ IVA

Team (1 Odontoiatra + 1 Aso/segretaria): € 700 + IVA

Aggiunta Team: ogni collaboratore in più > € 100 + IVA a partecipante

(inclusi nel prezzo pranzo ,coffee break, libro 1..2..Treatment!)

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario a favore di:

SMILE MOOD s.r.l. I

IBAN: IT19P0344012101000000338700 (Banco Desio)

Causale: CORSO 1 2 TREATMENT

(inserire nome e cognome del partecipante se diverso dall'ordinante del bonifico)

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE E POLICY DI CANCELLAZIONE

- La segreteria si riserva di annullare o rinviare il corso qualora non si dovesse raggiungere un numero minimo di partecipanti; l'iscrizione sarà confermata ad avvenuto pagamento.
- In caso di rinuncia/cancellazione verrà effettuato un rimborso al netto dei diritti di Segreteria (50% della quota di iscrizione iva compresa) solo se la stessa sarà comunicata per iscritto alla Segreteria entro 30gg dalla data di inizio evento. Oltre tale termine, non è previsto rimborso.

1... 2...
TREATMENT!



FORM DI ISCRIZIONE

Inviare il modulo a SMILE MOOD tramite mail a education@smile-mood.it oppure tramite whatsapp al numero **0423/078014**

COGNOME _____

NOME _____

MAIL _____

CELL _____

INTESTAZIONE FATTURA **STUDIO** **PRIVATO**

INDIRIZZO _____ **CAP** _____

CITTA' _____ **PROV** _____

C.F. _____ **P.I.** _____

CODICE UNIVOCO O PEC _____

E-MAIL PER FATTURA _____

INFORMATIVA PRIVACY

Acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 13 D. Lgs. n.196/2003 (Codice Privacy) e dell' art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) per finalità di legge e per comunicazioni commerciali relative al corso in oggetto.

Acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 13 D. Lgs. n.196/2003 (Codice Privacy) e dell' art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) per finalità di legge e per comunicazioni commerciali relative al corso in oggetto.

DATA _____

FIRMA _____

smile
mood
Education

www.smile-mood.it

