

Alta Formazione per Odontoiatri

La FT&A è una società di consulenza organizzativa e direzionale nata nel 1985 a Milano su iniziativa del suo attuale CEO e presidente, Fabio Tosolin. Scopo della società di consulenza è quello di “*guidare le imprese verso il successo applicando le scoperte delle scienze del comportamento*” poiché in tempi in cui quasi ogni tecnologia e ogni professionalità possono essere acquistate da chiunque, la differenza tra competitor diventa sempre più differenza di comportamenti organizzativi.

In odontoiatria il successo terapeutico è funzione di parametri comportamentali, oltre che strettamente clinici. La *compliance* del paziente all’igiene orale, la motivazione del personale ausiliario, le strategie di training interno, la leadership e le abilità sociali dell’odontoiatra sono gli elementi che determinano il grado di efficacia terapeutica, la profittabilità e persino la sopravvivenza stessa di uno studio.

L’adozione di tecniche scientifiche ed *evidence based* per il controllo dei comportamenti dei pazienti e del team è dunque un imperativo etico-professionale.

Il dentista “imprenditore” è oggi chiamato a fornire al suo paziente un servizio di elevata qualità specifica e, al tempo stesso, a presentare il servizio in modo tale che il suo valore venga correttamente recepito dal paziente, consolidando nel tempo il rapporto fiduciario con il medico.

Il Corso di Alta Formazione per Odontoiatri si rivolge a tutti gli odontoiatri, igienisti e assistenti che lavorano negli studi professionali. Esso è articolato in moduli nei quali si affrontano gli aspetti più pratici delle metodologie di guida dei collaboratori e del marketing applicato all’odontoiatria, la tecnica di comunicazione con il paziente e molti altri temi specifici.

I moduli sono disegnati al fine di trarre il massimo beneficio concreto nella realtà operativa dello studio attraverso la contemporanea presenza dell’Odontoiatra e di tutto lo staff, la cui partecipazione è quindi fortemente raccomandata.

Facile o difficile tutto questo?

Noi crediamo che sia semplicemente indispensabile, così come l’abilità nell’uso del trapano, dello specchio o del bisturi, affinché la propria attività professionale risulti più centrata sulle esigenze del paziente, efficiente, competitiva sul mercato ed economicamente più redditizia.

Obiettivi

Il punto cruciale per tradurre le **metodologie scientifiche della Behavior Analysis** in efficiente routine nella pratica professionale quotidiana è la solida preparazione tecnico-specifica degli operatori odontoiatrici (dentisti, igienisti, assistenti, etc.) nelle tecniche comportamentali. Solo una solida preparazione teorico-pratica nella gestione comportamentale, infatti, può garantire di ottenere risultati misurabili in termini oggettivi di riuscita clinica dei trattamenti o di adesione alla terapia. Tale preparazione tecnica, attraverso l’adozione di protocolli sperimentati, consente a odontoiatra, igienista e assistente di presidiare due ambiti:

1. **Paziente:** diagnosi funzionale e piano di intervento per la gestione dei comportamenti del paziente in funzione della terapia o del trattamento odontoiatrico necessario. Verifica quantitativa dei risultati
2. **Personale dello studio:** gestione globale dei comportamenti del personale tale da garantire l’azione concertata di tutta la struttura sanitaria per il mantenimento di efficienza ed efficacia nel controllo delle reazioni e delle abitudini del paziente.

TRILOGIA DI ALTA FORMAZIONE SULLA PSICOLOGIA ODONTOIATRICA



Management

Comunicazione

Marketing dello studio

Sede: FT&A - C.so Sempione n° 52, Milano

Orari delle lezioni: dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18

Programma e contenuti didattici

Modulo 1

28-29 ottobre 2016

La gestione del comportamento del paziente e del team:

come riuscire a modificare i comportamenti all'interno della propria attività professionale per ottenere migliori risultati

- Il *management* del team odontoiatrico: gli elementi di base per gestire i comportamenti:
 - La motivazione del team odontoiatrico: gli elementi da cui dipende la motivazione del personale ausiliario all'attività lavorativa
 - La gestione della paziente: gli elementi per discriminare tra varie tipologie di paziente e quali comportamenti adottare
-

Modulo 2

18-19 novembre 2016

Le capacità relazionali dell'odontoiatra e del team: la comunicazione all'interno del team e nel rapporto con il paziente

- La comunicazione: introduzione ai concetti generali
- Le tecniche assertive: elementi base e applicazioni
- L'ascolto attivo: gestione del silenzio e comportamenti adeguati a esercitare il controllo sui ritmi, sul clima e sull'argomento del colloquio
- La leadership nel rapporto interpersonale: come ottenere il consenso nelle diverse situazioni
- La abilità verbali di tutto il team al riunito
- La gestione di casi di comportamento problematico dovuto a fobie o a ragioni sociali (handicap, etc.)

Modulo 3

2-3 dicembre 2016

Il marketing odontoiatrico (modulo base):

elementi teorici del marketing per lo studio odontoiatrico ed esercitazioni pratiche sul marketing del proprio studio

- Marketing generale per lo studio odontoiatrico
 - Filosofia, teoria e pratica del marketing professionale
 - Analisi degli elementi del MIX esterno
 - Analisi degli elementi del MIX interno
 - Situazioni speciali di rapporto con l'esterno
-

Responsabile scientifico

Fabio Tosolin, Presidente di AARBA, società scientifica italiana di analisi del comportamento, ha introdotto la psicologia comportamentale applicata al lavoro e all'organizzazione in Italia. Della sua consulenza si giovano molte delle maggiori imprese italiane e multinazionali nel campo dei beni di consumo e strumentali, oltre che nello specifico campo del rapporto medico-paziente, della compliance all'igiene orale e della gestione manageriale dello studio odontoiatrico. È professore a.c. di Sociologia della Comunicazione di Massa al Politecnico di Milano e di Tecniche di Comunicazione Odontoiatrica presso la scuola di Ortodonzia dell'Università di Ferrara.

Segreteria scientifico-didattica

AARBA - Association for the Advancement of Radical Behavior Analysis

Tel. 02/40047947; e-mail: segreteria@aarba.it

Sito internet: www.aarba.it; www.aba-italy.it

Segreteria organizzativa

FT&A S.a.s.

Tel. 02/33600455; e-mail: segreteria@tosolin.it

Costi e Modalità d'iscrizione

Corso completo (3 moduli)

€ 1.950,00 + IVA

€ 1.350,00 + IVA per iscritti oltre al primo dello stesso studio

Singoli moduli

€ 800,00 + IVA

€ 600,00 + IVA per iscritti oltre al primo dello stesso studio

Ai partecipanti del Congresso di Psicologia Odontoiatrica (Milano, 24 giugno 2016) è riservato uno **sconto del 20% per la partecipazione all'intero corso**

Massimo 20 partecipanti

Le iscrizioni sono aperte online sul sito

www.tosolin.net/servizi/odontoiatria

L'iscrizione dovrà pervenire entro il **30 settembre 2016**. Al momento dell'iscrizione sarà necessario versare a titolo di caparra non rimborsabile il **20% + IVA della quota**.

Il saldo dovrà invece avvenire entro l'8 novembre.

FT&A si riserva la facoltà di annullare o modificare il programma, dandone tempestiva comunicazione; in caso di annullamento all'utente sarà restituita l'intera quota versata.

Il pagamento della quota di iscrizione deve essere realizzato attraverso bonifico bancario a favore di FT&A S.a.s

Cariparma, Ag. 8 Milano

Codice IBAN: IT 72 L 06230 01657 000001743426

(si prega di inviare a segreteria@tosolin.it copia di disposizione di bonifico)