

CORSO DI FRONT OFFICE DI UNO STUDIO DENTISTICO

Quali sono le nuove sfide che vi attendono e quali sono le abilità da sviluppare in un mondo in continua evoluzione con pazienti sempre più attenti ed informati.

obiettivi:

Offrire strumenti pratici con esercitazioni per padroneggiare i touch point basilari di una front office: l'accoglienza, i recall, la richiesta della recesioni e la comunicazione efficace.

sede del corso:

DENTAL CLUB S.P.A
Via Alessandro Volta, 5
Limena (PD)



relatrice:

Armida Parigi
Managing Director di Ideandum Academy

Opero nel settore dentale da oltre 20 anni, lavorando a livello Manageriale per aziende come Align Technology, Straumann e oggi, con il ruolo di Managing Director e Partner di Ideandum, mi occupo di formazione e consulenza strategica.

La mia esperienza sul campo spazia dalla vendita, alla gestione di clienti direzionali, fino alla gestione di forze vendita. Sono convinta che la capacità di entrare in relazione con l'altro, di comprendere il suo punto di vista e di trovare soluzioni che collimino con i suoi bisogni, siano gli elementi essenziali per costruire relazioni ricche e di valore. Guardo la vita con curiosità, sempre avida di conoscenza e di nuovi punti di vista.

Ho conseguito il Master in Business Administration presso il POLIMI (Milano) e sono Counsellor Professionista.

Il motto al quale mi ispiro è: "Da soli si va veloce, insieme si va lontano".

AGENDA

- Evoluzione del ruolo: da segretaria a office manager
- Setting strumentale e setting mentale pre e post telefonata
- Le 9 regole per una comunicazione telefonica efficace
- Le 4 fasi della telefonata: i colori della voce
- Fasi della telefonata e script
- Recall pazienti dormienti
- Recall preventivi non accettati
- Accoglienza nuovi pazienti
- Quali sono i MUST KNOW che devi conoscere del tuo studio dentistico
- Strumenti per il passaparola 2.0: le recensioni
- Piano personale di miglioramento

orario: **9:00 - 17:00**

Marketing & Management Odontoiatrico

DAL 2013
10 ANNI LEADER
DEL SETTORE



**CERTIFICATI
ISO 9001**
CERTIFICAZIONE
NR. 50 100 16811



OLTRE 1000
CLIENTI SEGUITI
NEL MONDO



TAILOR MADE
PROGETTI PENSATI
SU MISURA



quota di partecipazione:
€ 120,00 (iva inclusa)

informazioni e prenotazioni:
Dental Club S.p.A. Limena (Pd) - 049 7662870 - padova@dentalclub.it

