

COME GENERARE VALORE *all'interno del tuo* ECOSISTEMA STUDIO DENTISTICO

in un mondo in evoluzione

obiettivi:

Sensibilizzare il titolare di studio dentistico sull'urgenza del cambiamento in un mondo che cambia velocemente. I 5 pilastri del marketing e management odontoiatrico sui quali lavorare per generare valore.

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

- I 5 elementi che generano valore e mantengono in equilibrio l'ecosistema del tuo Studio Dentistico: il web marketing; il marketing strategico; il marketing operativo, il percorso del paziente, i numeri ed il gestionale, la gestione delle risorse umane.
- Costruiamo insieme la tua analisi SWOT
- Il futuro nel mondo della libera professione ed i numeri dello studio dentistico.
- Il nuovo modo di fare marketing odontoiatrico nel 2024: che cosa è cambiato e quali sono le strategie che funzionano
- Il concetto di brand, la consapevolezza del marchio e la generazione di contatti
- La comunicazione social in ambito sanitario
- Il fattore umano, la gestione e la motivazione delle risorse dello studio dentistico
- Come convincere e farsi ascoltare dal paziente: passare dall'approccio "curare" a "prendersi cura"
- La costruzione di un progetto di marketing per lo studio dentistico
- Presentazione di case study
- Discussione delle vostre analisi swot e obiettivi smart da implementare

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 MOND



TAILOR MADE
PROGETTI PENSATI
SU MISURA



quota di partecipazione:
€ 204,90 + iva

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

