

WORKSHOP

Il workshop ha l'intento di far riflettere su quella che è la situazione attuale del mondo odontoiatrico, di cercare attraverso l'esperienza dell'imprenditoria di successo possibili nuove strategie, di capire se è ancora possibile investire nella propria attività non solo attraverso strutture e materiali ma anche attraverso progetti, idee ed uomini (figli e collaboratori), al tempo stesso predisporre l'attività professionale ad un processo di continuità mediante il cosiddetto "passaggio generazionale".

La giornata perciò è rivolta non solo ai titolari di studio ma anche a tutte quelle figure che possono esser coinvolte direttamente e non nell'attività professionale, medici, figli/figlie, assistenti, segretarie, odontotecnici.

INFORMAZIONI

Il costo della giornata è di 150 euro + iva.

Se il titolare dello studio vuole partecipare con un gruppo di persone, la quota per ogni persona aggiunta è di 40 euro + iva.

Per iscrizioni ed informazioni contattare la sede della Tiemme Dental srl
Tel 0432-294630
Email: info@tmdental.it
Web: www.tmdental.it

SPONSOR

Private Banker



Banca
FIDEURAM



organizza

SABATO 18 OTTOBRE

DA PROFESSIONISTA A IMPRENDITORE

SCELTE STRATEGICHE E ORGANIZZATIVE PER
LA CONTINUITÀ E IL SUCCESSO ECONOMICO

a cura della prof. ssa **MARINA PURICELLI**



BEST WESTERN HOTEL Là di Moret - Via Tricesimo - Udine

L'OBIETTIVO DEL SEMINARIO È:

COME RAFFORZARE UNO STUDIO DENTISTICO FAVORENDO IL SUCCESSO ECONOMICO DELLA PROFESSIONE E GARANTENDONE LA CONTINUITÀ NEL MEDIO LUNGO TERMINE.

È POSSIBILE MUTUARE QUALCHE LINEA DI AZIONE DAL MONDO DELLE AZIENDE PER TRASFERIRE UNA SENSIBILITÀ IMPRENDITORIALE AL DENTISTA-PROFESSIONISTA?

La strategia, l'organizzazione aziendale e la gestione del personale possono e in alcuni casi devono essere motivo di differenziazione concorrenziale ed area di recupero di efficienza anche per gli studi dentistici. Lo studio quasi sempre è cresciuto sulle competenze cliniche e specialistiche del dentista: queste, che ne hanno garantito lo sviluppo, possono nel tempo dimostrarsi limitate perché anche altre conoscenze e abilità sono necessarie. Senza pretendere che un clinico diventi improvvisamente un imprenditore, può essere utile, trasferire ai titolari di studi dentistici alcuni concetti centrali per la gestione di una piccola o micro impresa. Non solo. L'osservazione di molte realtà imprenditoriali di successo che continuano a crescere anche in momenti difficili come l'attuale, ha permesso di delineare un insieme di regole che, indipendentemente dal settore di appartenenza, appaiono come le determinanti dei buoni risultati ottenuti. La sistematizzazione di queste linee di azione può servire ad indirizzare i professionisti o a fare in modo che essi possano essere confortati rispetto alla adeguatezza delle scelte attuate fino a ora. Molte realtà imprenditoriali italiane (anche nei servizi professionali) hanno capito anticipatamente il cambiamento di contesto e sono già da tempo all'opera per rispondere alle novità: ne emerge un modo peculiare di fare impresa che riguarda contemporaneamente gli obiettivi, la strategia e l'organizzazione aziendale, ma anche il comportamento e i valori dei titolari, che saranno oggetto della prima parte del workshop.

Nella seconda parte della giornata si metterà, invece, a tema la continuità dello studio dentistico attraverso il superamento del passaggio generazionale, ipotizzando che molti dei partecipanti lo stiano già vivendo in prima persona o che si dovranno preparare a gestirlo al meglio nei prossimi anni.

PROGRAMMA

Registrazione: 8.30 - 9.00

Prima parte: 9.00 - 13.00

- La strategia come leva per garantire la continuità dello studio dentistico nel tempo
- L'organizzazione aziendale come elemento di differenziazione competitiva
- Crescere restando piccoli: alleanze e reti tra professionisti

Coffee break: 11.00 -11.15

- Il professionista e la gestione dei collaboratori: la delega, il comando e il lasciar fare
- Le persone, le posizioni, le attività: tre aree di azione per l'organizzazione di uno studio dentistico.

Lunch: 13.00 - 14.00

Seconda parte: 14.30 - 16.30

- Le fasi del passaggio generazionale
- Gli elementi agevolanti la riuscita del processo e gli errori da evitare
- Gli attori protagonisti e i comprimari
- La formazione del successore
- Di padre in figlio: una questione educativa



Profilo sintetico della relatrice:

MARINA PURICELLI

docente di Fondamenti di Organizzazione presso l'Università Commerciale L. Bocconi e docente senior della SDA Bocconi di Milano

Dopo la laurea in Economia e Commercio e il dottorato di ricerca in Direzione Aziendale si è occupata di imprenditorialità, piccole e medie imprese e family business. Svolge attività di ricerca osservando il panorama italiano delle PMI e segue progetti di formazione e consulenza relativi alla crescita e allo sviluppo manageriale delle aziende familiari. È autrice di diverse pubblicazioni, tra cui: L'imprenditore e i suoi collaboratori (2004); Organizzare le piccole imprese (2007); L'impresa Forte (con P. Preti, 2007); Guida alla gestione delle PMI (con P. Preti, 2011).