

# IMPLANT PRACTICE BUILDING

COME COMUNICARE CON IL POTENZIALE PAZIENTE IMPLANTARE

RELATORI

**Dr. VITTORIO FERRI**  
**ROBERTO FERRARI**



**SABATO 20 OTTOBRE 2012**

Hotel Best Western  
"Là di Moret"  
Viale Tricesimo, 276  
Udine (UD)

Grazie a nuovi strumenti diagnostici, nuove tecnologie e nuove morfologie implantari sempre più biocompatibili, la terapia implantare è oggi più predicibile, meno invasiva, meno dolorosa, più breve e di più ampia applicabilità.

La corretta ed efficace comunicazione, però, di tutti questi vantaggi e benefici è essenziale per incrementare il tasso di accettazione della terapia.

Il fatto che oltre 20.000 pazienti italiani vadano all'estero per farsi trattare è spesso legato all'incapacità di proporre l'opzione implantare e di illustrarne vantaggi, benefici e sicurezza.

In questo corso vengono illustrate efficaci strategie di comunicazione e di management per guidare il team implantare a meglio trasmettere le nuove tecnologie a disposizione della disciplina implantare italiana e i suoi vantaggi e benefici.

Scopo ultimo è quello di avere pazienti meglio informati e più soddisfatti del percorso implantare in modo da creare un circuito di referenze attive, atte a migliorare l'impatto psicologico di chi, pur avendo la necessità, pensa che l'implantologia sia sempre e comunque una procedura medica lunga e dolorosa.

Durante il corso vengono illustrati concetti essenziali come la gerarchia dei bisogni, come influenzare i processi decisionali ed i processi di fidelizzazione, nonché l'assertività.

## PROGRAMMA DEL CORSO

- 09:00 – 10:00 ■ Come influenzare i processi decisionali dei pazienti in tempo di crisi (Ferrari)  
■ Segmentazione dei pazienti  
■ Strumenti di analisi dei bisogni, dei cicli economici e decisionali  
■ Marketing adeguato alla congiuntura economica
- 10:00 – 11:00 ■ Practice building attraverso la referenza attiva  
■ Practice building attraverso strumenti clinici e psicologici (Ferri)
- 11:00 – 11:30 ■ Coffee Break
- 11:30 – 13:00 ■ I principi di una comunicazione efficace  
■ Lo stile comunicativo  
■ La funzione del concetto di mini-invasività e rapidità del trattamento (Ferrari, Ferri)
- 13:00 – 14:00 ■ Lunch
- 14:00 – 15:30 ■ Valore del prezzo e processo inarrestabile dell'aumento dei costi futuri  
■ Costo e degrado biologico a lungo termine  
■ Ruolo delle relazioni (Ferrari, Ferri)
- 15:30 – 16:30 ■ Tecniche e procedure cliniche come strumenti attivi di marketing (Ferrari, Ferri)  
■ Ansia e dolore come rallentatori dei processi decisionali

**IL CORSO È RIVOLTO AI MEDICI ODONTOIATRI, ASSISTENTI E PERSONALE DI STUDIO**

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:** Euro 90,00 +iva

**BIOMET 3i™**  
**BIOMAX**



**INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:**

tel. +39 0432 294630  
fax +39 0432 507451  
tmdental@tin.it