

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA NELLO STUDIO DENTISTICO

Corso di formazione manageriale

Cod. QA2	Il corso
Destinatari	Odontoiatri; Personale dello studio odontoiatrico
Tipologia materiale	Video lezioni e materiale scaricabile in pdf
Durata	3 ore di videolezioni per almeno 15 ore di studio
Attestato	Si scarica e/o si stampa dopo aver: <ul style="list-style-type: none">– concluso il percorso formativo;– sostenuto i test di autovalutazione– compilato il questionario della qualità percepita (obbligatorio)

OBIETTIVI/VANTAGGI

L'individuazione di obiettivi e strategie e l'utilizzo di moderne tecniche di management aziendale sono fattori fondamentali per il successo dello Studio e del professionista. In uno scenario in cui sono cambiate sia la domanda di trattamenti odontoiatrici sia l'offerta di servizi, questo corso è rivolto al professionista che intende in qualche modo avere una prospettiva di "impresa" e definire la propria identità in una logica di miglioramento del servizio offerto al paziente.

La corretta gestione manageriale di ogni studio "impresa" permette di controllare costi/ricavi e poter così offrire al paziente, oltre al miglior trattamento clinico possibile, anche un preventivo di spesa ragionato e accessibile. Il paziente, quindi, è sempre al centro dell'attenzione di ogni professionista anche nella pianificazione strategica del proprio studio.

AUTORE: ROBERTO ROSSO

Esperto di Comunicazione e strategia d'Impresa. Fondatore e presidente di Key-Stone, azienda specializzata da circa 20 anni nel marketing e ricerche di mercato in particolare nel dentale, settore nel quale opera a livello internazionale annoverando tra i propri clienti quasi tutte le principali aziende internazionali. Ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, iscritto all'Ordine dei giornalisti, è autore di numerose pubblicazioni. Già docente presso il Master in Marketing e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino. Consulente di primarie società scientifiche e di grandi studi dentistici, partecipa a numerosi convegni e congressi in qualità di relatore e moderatore.

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) **0239090440** - E-mail: info@accademiati.n.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento provvisorio

Ente di Formazione accreditato

presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015

PROGRAMMA

Abstract: un vero e proprio "viaggio" attraverso la "pianificazione aziendale", dall'analisi dell'ambiente esterno a ciò che accade all'interno dello Studio, fino alla definizione degli obiettivi, delle strategie e delle modalità di controllo delle performance, passando attraverso quelli che sono i concetti e le tecniche del management e del processo strategico di marketing.

MODULO 1: LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

- 1.1 Pianificazione non è programmazione
- 1.2 La visione prospettica dello studio
- 1.3 Metodi e strumenti di pianificazione

MODULO 2: L'ANALISI ESTERNA

- 2.1 Analisi delle variabili dell'ambiente esterno allo studio
- 2.2 L'impatto dei fattori esterni sul sistema studio
- 2.3 Il sistema della domanda e l'arena competitiva

MODULO 3: I FONDAMENTALI DI MARKETING

- 3.1 Orientamento al mercato e approccio al marketing
- 3.2 Strategie di espansione e segmentazione
- 3.3 Posizionamento e proposta di valore

MODULO 4: SWOT ANALYSIS

- 4.1 Forze, debolezze, minacce e opportunità
- 4.2 Trasformate l'analisi in strategia
- 4.3 Il processo strategico di marketing

MODULO 5: IL PIANO STRATEGICO

- 3.1 Il cuore della strategia d'impresa
- 3.2 La stesura del piano: uno strumento non un "compitino"
- 3.3 Il Piano di Marketing

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440 - E-mail: info@accademiati.nuove.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento provvisorio

Ente di Formazione accreditato presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015