

adhes**th**etics

Il format originale by  
federico ferraris



Il Modulo di  
**COMUNICAZIONE**

duemila **22**

# adheshetics GOLD

## La Comunicazione e il Personal Branding in odontoiatria

### ABSTRACT

Non si può NON comunicare!! Qualsiasi cosa tu faccia e dica o non faccia e non dica stai comunicando qualcosa.

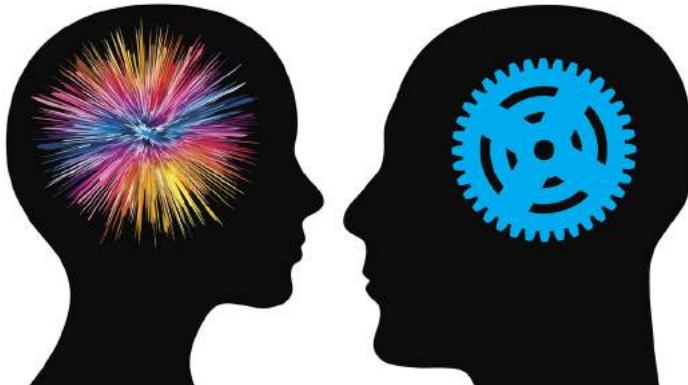
La nostra società è sempre più esigente sul risultato che pretende in tutti i settori, anche nelle prestazioni odontoiatriche, quindi per avere successo sono necessarie conoscenze e protocolli pratici per una odontoiatria di eccellenza, ma questa è solo una parte del percorso per affermarsi a livello professionale ed ottenere un adeguato riconoscimento dai pazienti e dalla nostra sfera sociale.

La nostra è una società sovra-comunicativa e gli strumenti di comunicazione che erano sufficienti anni fa ora non lo sono più! Quindi conoscere meglio se stessi e le proprie emozioni per comprendere meglio se stessi e gli altri è un passaggio fondamentale per una vita professionale (e non solo) piena e di soddisfazioni. Il superamento dei propri limiti e delle proprie paure è un'opportunità che una professione così completa come quella dell'odontoiatra può offrire, e il beneficio di questa crescita personale può essere messo a disposizione di chi ti dà fiducia: pazienti e colleghi!

Crearsi un profilo specifico con strumenti comunicativi efficaci ti permette di proporti a studi di livello che percepiscano realmente il tuo valore, non costringendoti ad accontentarti di standard professionali che non desideri. Per questi motivi il Master Training Gold ha un intero modulo dedicato a questi temi e allo sviluppo di queste tecniche e strategie, che lo rendono un percorso ancora più completo ed esclusivo, unico nel panorama dei corsi della conservativa.

### 2 GIORNI IN PRESENZA

- ottimizzazione del rapporto interpersonale in odontoiatria
  - comprensione ed empatia con l'interlocutore
  - gestione delle emozioni e i 6 bisogni delle persone
- il personal branding in odontoiatria
  - la gestione della propria immagine
  - la definizione del customer target
  - il valore percepito e reale del nostro operato
  - l'elemento distintivo: comunicazione del proprio valore e creazione di un profilo professionale unico e distintivo sia per il collaboratore sia per il titolare di studio
- i canali di comunicazione oggi e come utilizzarli in modo professionale per l'odontoiatra
  - le strategie per una comunicazione efficace sia sul web che live
- case study tra i partecipanti per una comunicazione organica:  
case 1: collaboratore di studio; case 2: titolare di studio
- intervista hotseat con ospite esterno esperto di comunicazione e management
- analisi della biografia di comunicatori e imprenditori leader contemporanei
- esercitazioni pratiche sulla definizione dei propri obiettivi di personal branding



# adhes~~e~~thetics GOLD

Il Modulo di Comunicazione

RELATORE

federico ferraris

CO-RELATORE

pietro brusafferri

2 GIORNATE

**incontro in presenza** 16 - 17 giugno 2022 (gio\_ven)

+3 SEMINARI ON DEMAND

**"Gli elementi caratteristici dello studio e la comunicazione coerente da parte di tutto il team"**

**"Le azioni ai potenziali pazienti prima che entrino nel tuo studio"**

**"La pianificazione delle agende, dei protocolli clinici e la relativa comunicazione interna al team nella gestione degli appuntamenti"**

O V A V I

9,00 - 10,45 break 11,15 - 13,00 lunch 14,00 - 15,45 break 16,15 - 18,30

S E O E

Hotel NH Machiavelli - Via Lazzaretto 5 - 20124 Milano



adhesthetics  
GOLD  
COMUNICAZIONE  
*Federnaferrari*

# adhes~~e~~thetics GOLD

dicono del corso...

*"Ho capito che il lavoro clinico non è tutto, ma solo una parte! Certo è l'ingrediente principale"*

(Bruno Andorno, Borgomanero - NO)

*"Fondamentale tassello nella nostra professione. Riuscire a comunicare ed essere credibili è fondamentale"*

(Laura Scuppa, Lugano)

*"E' il modulo che rende il corso una vera e propria scuola... Formare professionisti non può esimere dal formare menti che pensano da professionisti al Top."*

(Paolo Contiero, Adria)

*"Mi ha aiutato a focalizzarmi sui miei obiettivi ed uscire dalla mia zona di comfort, e capire alcuni meccanismi mentali che ti permettono poi di migliorare."*

(Riccardo Baratto, Bergamo)

*"Mi ha fatto prendere coscienza del fatto che non si può essere odontoiatra senza essere imprenditore."*

(Marialuisa Arese, Savigliano - CN)

*"Appena tornerò in studio organizzerò una riunione con il team per discutere con loro come possiamo applicare quanto ho imparato!"*

(Eleonora Rossi, Novara)

*"Ho capito che la comunicazione è un fattore fondamentale non solo della nostra professione ma anche della nostra vita: è utile nei confronti dei pazienti, nella gestione dei collaboratori, dei dipendenti ma anche sicuramente nella gestione dei rapporti umani e anche dei rapporti familiari. Mi ha stupito molto positivamente!"*

(Andrea Camurati, Genova)

# I N F O R M A Z I O N I

Richiedi informazioni su iscrizioni, organizzazione didattica  
e logistica a

Smartover Srl: [info@smartover.com](mailto:info@smartover.com) - tel: 0131 231642  
Federico Ferraris Educational: [info@federicoferraris.com](mailto:info@federicoferraris.com)  
[www.adhesthetics.com](http://www.adhesthetics.com) - [www.federicoferraris.com](http://www.federicoferraris.com)

è vietata la registrazione video integrale del corso, sono consentite fotografie

quote di iscrizione e promozioni

**ANTICIPATA (entro il 25 maggio 2022)**

€800 (evento fisico) + € 150 (3 seminari) = ~~€ 950~~ **€800**

**STANDARD (dopo il 25 maggio 2022)**

evento fisico (no seminari) = **€ 950**

tutti i prezzi sono da considerarsi IVA INCLUSA

**SMARTOVER** 

Smartover srl  
segreteria organizzativa

I  
C  
P  
O