



# Round Lab.

La Formazione su misura.

**AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE**  
Programma e date del primo semestre  
2023

RISERVIAMO  
UN VALORE  
**-5%**  
Su tutti i corsi con iscrizione  
entro il 24 marzo

**I PROSSIMI APPUNTAMENTI  
PER IL PRIMO SEMESTRE  
DEL 2023**



**PASS-STAGIONE**

PRIMAVERILE

**13 aprile / 05 maggio / 26 maggio**

24 ore in presenza (3 gg)

+ 4 ore di Consulenza Personale On-line

**Max 15 aziende**



**COMUNICARE  
IN STUDIO**

Percorso avanzato

**14 aprile**

8 ore in presenza (1 gg)

**Max 15 Aziende**



**GESTIONE DELLO STUDIO**

Percorso avanzato

**28 aprile / 19 maggio**

16 ore in presenza (2 gg)

+ 3 ore di Consulenza Personale On-line

**Max 15 Aziende**



**Scopri Round Lab.**  
Clicca sull'icona per  
vedere il video!



## **OBIETTIVO DEL PERCORSO**

Fornire elementi di facile impiego da utilizzare subito in azienda, con lo scopo di valutare la propria organizzazione lavorativa e poterne apportare eventuali modifiche.

## **FINALITÀ DELL'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE**

Stimolare il personale ed i professionisti sull'importanza della reciproca collaborazione, per evidenziare le qualità e le specifiche dei servizi proposti.

**Fornire la consapevolezza di tutte le fasi operative e valutare il sistema complesso del “percorso paziente” relativo agli aspetti clinici, economici e giuridici. Raccogliere e tracciare le informazioni, usando al meglio le potenzialità dei software gestionali.**

## **A CHI È RIVOLTO?**

Ai titolari di azienda, imprenditori, responsabili e manager. A tutti coloro che hanno mansioni o ruoli amministrativi, organizzativi e di assistenza al cliente e al paziente (ASO).

## **PERCHÉ IN FORMA DI CONSULENZA**

Le informazioni erogate negli incontri sono finalizzate a fornire elementi di confronto applicabili alla propria gestione. Una forma dinamica della didattica che unisce lezioni frontali e un supporto individuale on-line, con consulenti che si alternano: dalla gestione con Diego Bassani, la comunicazione con Golia Pezzulla, gli aspetti fiscali con Ilaria Pattaro e/o Ludmila Drumea e aspetti legali con Fiammetta Bottos.



# PASS-STAGIONE

PRIMAVERILE

**13 aprile / 05 maggio / 26 maggio**

24 ore in presenza (3 gg)

+ 4 ore di Consulenza Personale On-line

**Max 15 aziende**



## La **Gestione** partendo dalla Segreteria

Una bussola potenziale.

### Prima giornata - 13 aprile

**Presentazione degli Strumenti di valutazione per avviare un proprio confronto sull' attuale organizzazione aziendale, verso un "modello organizzato".**

Attività preparatoria al corso: consiste nell'analisi di un esercizio economico da parte del consulente, per ogni singola azienda partecipante. (precorso, individuale);

Attività introduttive generali per l'avvio di un' attività nella sanità privata:

- concetti introduttivi ad un modello di business;
- concetti generali di un modello di gestione;
- tipologie di strutture organizzative e loro applicazione;
- perché applicare il controllo di gestione;
- come definire un obiettivo e introduzione delle metriche;
- la segreteria: centralità e potenzialità nella gestione (accoglienza/telefonata, appuntamenti/agenda, accettazione/preventivi);
- processi e procedure, cosa sono, l'impiego e come disegnarle;
- introduzione ai costi e ricavi;

**Per informazioni o prenotazioni contattaci!**

Tel. 055 982476 o mail a [info@quadernoelettronico.it](mailto:info@quadernoelettronico.it)



## **PASS-STAGIONE** PRIMAVERILE



### **Seconda giornata - 5 maggio**

#### **La comunicazione Efficace e “Carismatica” in odontoiatria con Golia Pezzulla**

- strategie di comunicazione efficace per ispirare i clienti, stabilire un rapporto di fiducia e portarli all'azione;
- le direzioni:
  - l'azienda verso il mercato di riferimento;
  - la segreteria verso il cliente (front-office);
  - l'assistente verso il paziente (ASO);
  - il professionista verso il paziente (medico, odontoiatra, igienista dentale);

#### **L'importanza del listino aziendale, struttura e calcolo marginalità - 1°parte**

- struttura dei dati

#### **L'accettazione del preventivo, l'impatto relazionale ed economico in azienda:**

- interazioni funzionali dello staff interno (clinico-amministrativo);
- trasformazione del Preventivo Medico in Preventivo Contabile
- Flusso per l'accettazione del Preventivo
- Tracciamento digitale del flusso di Accettazione del preventivo
- Impatto del Flusso di accettazione del preventivo sul Conto economico

#### **Aspetti a supporto della gestione, di natura fiscale con Pattaro e/o Drumea:**

- tipologie di assetto societario
- differenze d'impiego

**Per informazioni o prenotazioni contattaci!**

**Tel. 055 982476 o mail a [info@quadernoelettronico.it](mailto:info@quadernoelettronico.it)**



## **PASS-STAGIONE** PRIMAVERILE

### **Terza giornata - 26 maggio**

#### **Costi e ricavi.**

- la classificazione e configurazione dei costi;
- l'analisi costi-volumi-risultati;
- il conto economico, come interpretarlo;
- applicazione del controllo di gestione;

#### **L'importanza del listino aziendale, struttura e calcolo marginalità - 2°parte**

- il prezzo
- il mark up

#### **Metriche**

- classificazione degli indicatori di misura;
- applicazione degli indicatori economici/finanziari;
- applicazione degli indicatori di vendita/marketing;

#### **Il sistema previsionale e budget**

- definizione di previsionale e budget
- aspetti e fasi di costituzione del budget aziendale
- costruzione del budget economico
- il reporting

#### **Aspetti a supporto della gestione, di natura legale con Fiammetta Bottos**

- gestione paziente a rischio criticità;
- gestione precontenzioso;
- gestione contenzioso;
- gestione dati sensibili;
- gestione contrattuale dei collaboratori sanitari, libera professione;
- assicurazioni per le strutture sanitarie in ambito di responsabilità sanitaria e le misure alternative;



**Per informazioni o prenotazioni contattaci!**

**Tel. 055 982476 o mail a [info@quadernoelettronico.it](mailto:info@quadernoelettronico.it)**

**2x1**

Per gli iscritti ad altri percorsi di formazione  
**2 partecipanti** per azienda al **prezzo di 1** entro il **24 marzo**

# COMUNICARE IN STUDIO

Percorso avanzato

**14 aprile**

8 ore in presenza (1 gg)

**Max 15 Aziende**

**Strategie di comunicazione efficace e carismatica per ispirare clienti, stabilire un rapporto di fiducia e portarli all'azione.**

Essere un ottimo professionista non significa solo possedere competenze tecniche e specifiche del proprio settore, ma anche abilità relazionali e di comunicazione efficace.

Chi opera nel settore sanitario deve acquisire e sviluppare specifiche abilità relazionali e di comunicazione per poter soddisfare al meglio i bisogni e le aspettative dei clienti sia interni che esterni.

Oggi più che mai il vero vantaggio competitivo si gioca sul terreno della qualità del rapporto, personale e professionale, che riusciamo a creare con i nostri clienti e pazienti.

Il modo in cui ci avviciniamo con il cliente e le relazioni interpersonali che instaureremo farà la differenza per intercettare il reale bisogno delle persone e aiutarle nel processo di acquisto.

La comunicazione è la vetrina, il vestito che mettiamo alle nostre informazioni. Farlo in modo efficace farà un enorme differenza negli affari della nostra attività professionale.

La crescita manageriale dell'odontoiatria passa anche da un miglioramento delle proprie competenze e capacità comunicative applicate sia all'interno dello studio che verso l'esterno quando si vuole rendere visibile la struttura ai potenziali nuovi pazienti.

Strategie di comunicazione efficace e carismatica per ispirare i clienti, stabilire un rapporto di fiducia e portarli all'azione.

**Per informazioni o prenotazioni contattaci!**

Tel. **055 982476** o mail a [info@quadernoelettronico.it](mailto:info@quadernoelettronico.it)

**Scopri Round Lab.**  
Clicca sull'icona per vedere il video!





## GESTIONE DELLO STUDIO

**Percorso avanzato**

**28 aprile / 19 maggio**

16 ore in presenza (2 gg)  
+ 3 ore di Consulenza Personale On-line

**Max 15 Aziende**

### **Gestire l'impresa odontoiatrica: attraverso la Pianificazione e il Controllo di Gestione.**

Un percorso pratico e operativo rivolto a imprenditori, manager e professionisti che vogliono acquisire gli strumenti per analizzare il bilancio d'esercizio e misurare i risultati economici dell'impresa; utilizzare la contabilità analitica per controllare costi e ricavi; redigere un budget, definendo obiettivi e allocando risorse; comprendere logiche e strumenti del reporting per analizzare gli scostamenti e migliorare le performance d'azienda.

Finalizzare le competenze, tecniche e strumentali per analizzare le performance economico finanziare, controllare i costi e redditività e pianificare le strategie future.

Passo Passo, piano degli argomenti trattati:

- Funzione della gestione direzionale e Il sistema di controllo di gestione, applicazione nello studio odontoiatrico;
- Interpretazione dati fiscali: Lettura ed analisi del bilancio e del conto economico dell'impresa;
- Dove visualizzare i dati nell'organizzazione operativa. Analisi delle performance e la determinazione del risultato economico;
- Utilizzo della contabilità analitica per il monitoraggio dei costi e ricavi;
- Redazione del budget: definizione degli obiettivi e allocazione delle risorse;
- Reporting e analisi degli scostamenti: valutazione dei risultati raggiunti e confronto con i risultati attesi;
- Correttivi alla pianificazione degli obiettivi e strategie per il miglioramento delle performance.

**Per informazioni o prenotazioni contattaci!**

Tel. 055 982476 o mail a [info@quadernoelettronico.it](mailto:info@quadernoelettronico.it)





RISERVIAMO  
UN VALORE  
**-5%**  
alle iscrizioni pervenute  
entro il 24 marzo

# Tabella quote

Per coloro che non potessero partecipare in presenza, rimarrà sempre attiva la possibilità di accedere ai corsi in REMOTO.

**1.475 Euro**  
**TRE SESSIONI**  
(escluso IVA)

2 PARTECIPANTI  
(737 cadauno)

**595 Euro**  
(escluso IVA)

SESSIONE SINGOLA  
1 PARTECIPANTE



**PASS-STAGIONE**  
PRIMAVERILE

## L'INVESTIMENTO FORMATIVO

La soluzione formativa Pass-stagione si articola in tre sessioni. Gli argomenti trattati sono i medesimi in ogni sessione, ma differiscono tra loro negli approfondimenti, solo per facilitare l'acquisizione delle informazioni trattate.

**Il percorso si compone di tre giornate, per un complessivo di 24 ore in presenza e di 4 ore mensili on-line successive di supporto individuale.**

## MATERIALE FORMATIVO

Sarà fornito un link dove poter accedere ai contenuti del corso; il materiale è in formato PDF.

## DOCUMENTAZIONE DI SUPPORTO

Per offrire una migliore esperienza "personalizzata" verranno richieste delle informazioni sull'azienda.

## NUMERO PARTECIPANTI

La formula Pass-Stagione prevede 1 partecipante per la sessione singola e di 2 partecipanti per il percorso completo, per azienda.

**VALORE SPECIALE**  
**-10%**  
Riservato agli iscritti ad  
almeno 2 corsi  
entro il 24 marzo

RISERVIAMO  
UN VALORE  
**-5%**  
alle iscrizioni pervenute  
entro il 24 marzo

# Tabella quote

Per coloro che non potessero partecipare in presenza, rimarrà sempre attiva la possibilità di accedere ai corsi in REMOTO.

**1.350 Euro**

(escluso IVA)

**2 PARTECIPANTI**  
(cadauno 675 euro)

**845 Euro**

(escluso IVA)

**1 PARTECIPANTE**



**GESTIONE  
DELLO  
STUDIO**  
Percorso avanzato

## L'INVESTIMENTO FORMATIVO

La soluzione formativa GESTIONE STUDIO si articola in due sessioni.

**Il percorso si compone di due giornate, per un complessivo di 16 ore in presenza e di 3 ore mensili on-line successive di consulenza individuale.**

## MATERIALE FORMATIVO

Sarà fornito un link dove poter accedere ai contenuti del corso;  
il materiale è in formato PDF.

**495 Euro**

(escluso IVA)

**1 PARTECIPANTE**



**COMUNICARE  
IN STUDIO**

Percorso avanzato

## L'INVESTIMENTO FORMATIVO

La soluzione formativa COMUNICAZIONE NELLO STUDIO  
**si compone di una giornate di 8 ore in presenza.**

## MATERIALE FORMATIVO

Sarà fornito un link dove poter accedere ai contenuti del corso;  
il materiale è in formato PDF.

**VALORE SPECIALE**  
**-10%**  
Riservato agli iscritti ad  
almeno 2 corsi  
entro il 24 marzo

# Modalità di partecipazione



## MODALITA' D'ISCRIZIONE



L'accettazione di iscrizione al corso è considerata valida solo successivamente al pagamento dell'intero importo e al ricevimento del bonifico. E' possibile fare la preiscrizione versando un anticipo del 30% dell'importo, con funzione di prenotazione. L'accettazione al corso con preiscrizione sarà confermata con il ricevimento a saldo entro 5 giorni prima dell'inizio del corso. E al raggiungimento minima di 6 aziende partecipanti.

Dati Bonifico: IBAN: IT16F0200860980000104336742

Intestato a CIME srls con causale: "round lab. - Nome del corso - Nome azienda iscritta"

## SEDE DEI CORSI



Via Carlo Cattaneo, 3 - 52025 Montevarchi (AR).



## MOTIVI DI CANCELLAZIONE

Al verificarsi di una delle seguenti condizioni, il corso e/o l'iscrizione potrebbero non essere confermati:

- Il mancato raggiungimento del numero minimo di iscritti;
- la mancata convalida dell'iscrizione da parte dell'organizzatore dell'evento, per un suo giudizio inconfutabile;

In entrambi i casi le quote anticipate verranno rese per intero.