

## LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA NELLO STUDIO DENTISTICO

*Corso di formazione manageriale*

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

### 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.

### PROGRAMMA

#### **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.it](mailto:info@accademiati.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



**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@accademiainn.it](mailto:info@accademiainn.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

