

## GESTIONE "CLINICA" DELLO STUDIO ODONTOIATRICO: UN APPROCCIO ETICO E PRAGMATICO

*Corso in partnership con Tecniche Nuove SpA*

ID: 5850		6 crediti ECM	
<b>Data inizio</b>	01/11/2021		
<b>Data fine</b>	31/10/2022		
<b>Obiettivo formativo N. 18</b>	Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica.		
<b>Destinatari</b>	<b>Odontoiatri; Medici specialisti in Chirurgia Maxillo-facciale; Igienisti Dentali</b>		
<b>Tipologia</b>	FAD con tutoraggio		
<b>Struttura</b>	2 moduli didattici in html e pdf scaricabile		
<b>Durata</b>	4 ore di formazione		
<b>Test di apprendimento</b>	A risposta quadrupla e a doppia randomizzazione		
<b>Certificato ECM</b>	Si scarica e/o si stampa dopo aver: <ul style="list-style-type: none"> <li>– concluso il percorso formativo;</li> <li>– superato i test di apprendimento previsti considerati validi se almeno il 75% delle risposte risulta corretto.</li> </ul> Ogni test si può sostenere al massimo 5 volte, come previsto dalla normativa Agenas ECM vigente; <ul style="list-style-type: none"> <li>– compilato il questionario della qualità percepita (obbligatorio)</li> </ul>		

### OBIETTIVI FORMATIVI

Acquisire la capacità di raggiungere con il paziente adulto e bambino una efficace alleanza terapeutica

Porre l'approccio preventivo alla base del proprio approccio clinico

Comunicare in maniera efficace il piano di trattamento al paziente

Acquisire le conoscenze di base inerenti la terminologia della "qualità" applicata al contesto delle prestazioni odontoiatriche

Acquisire le conoscenze relative all'approccio manageriale dell'attività odontoiatrica

#### **Accademia Tecniche Nuove Srl**

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.accademiati.it](http://www.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

## VANTAGGI

Nel corso sarà data particolare attenzione anche alle tematiche dell'odontoiatria infantile proponendo un efficace protocollo di prevenzione delle patologie del cavo orale (non solo lesioni cariose ma anche prevenzione e correzione precoce delle malocclusioni) che permette di conseguire obiettivi estremamente nobili quali la possibilità di generare adulti sani ed educati alla prevenzione e di conseguenza far crescere i bambini senza la paura del dentista, senza lesioni cariose e senza disfunzioni dell'apparato stomatognatico.

La prevenzione costa molto meno delle cure, l'80% è basata su abitudini corrette di igiene orale e alimentari, e prevede interventi molto più semplici da parte del dentista: sigillature, fluorizzazione, correzione di abitudini viziate, quindi assume la doppia valenza di guadagno biologico e di risparmio economico. Per rendere efficiente questo approccio è necessaria una organizzazione e un approccio gestionale dedicati che verranno affrontati e descritti.

## PROGRAMMA

### **RESPONSABILE SCIENTIFICO, TUTOR: DOTTOR LUIGI PAGLIA**

Direttore del dipartimento di Odontoiatria Materno Infantile, Istituto Stomatologico Italiano (Milano-Italy). Già Presidente Società Italiana di Odontoiatria Infantile (SIOI).  
Membro del Comitato Scientifico SIOI

## RAZIONALE

Quando parliamo di gestione dello studio odontoiatrico non possiamo dimenticare quello che è il prerequisito indispensabile perché le cure si svolgano in maniera corretta ed efficace e cioè la necessità che tra clinico e paziente si stabilisca una solida ALLEANZA TERAPEUTICA.

Questo deve essere il punto di arrivo della relazione paziente-medico ed è necessario a GARANTIRE L'ACCETTAZIONE CONSAPEVOLE DEL PIANO DI CURA.

Il medico deve pertanto intervenire su più livelli che partono certamente da quello clinico ma spaziano anche sul livello socioeconomico, sulla preparazione del paziente, sulla gestione della paura, sulla consapevolezza del paziente e sugli aspetti di pagamento delle cure e sulla sostenibilità economica delle stesse. L'alleanza terapeutica si fonda infatti su tutti questi principi.

Il Ministero indica come *"Il comportamento del paziente è l'esito finale, il risultato delle attività di management, marketing e comunicazione messe in campo dall'odontoiatra e dal suo team, non solo all'interno della struttura sanitaria ma anche nell'ambiente di vita del paziente.*

*È questa la ragione profonda per cui nessuna comunicazione può essere attuata in modo standardizzato e uguale per tutti.*

*La comunicazione con il paziente non può essere lasciata all'estro o all'improvvisazione del momento.*

---

### **Accademia Tecniche Nuove Srl**

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.accademiati.it](http://www.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

*Come per ogni atto medico, l'odontoiatra sarà guidato da leggi generali, frutto della sperimentazione, modulando però parole, immagini e gesti, in base alle caratteristiche uniche del singolo paziente, in una continua ripetizione di due fasi nell'approccio al paziente:*

*- acquisizione di informazioni sull'ambiente di vita attuale e pregresso della persona per conoscere le variabili di cui il suo comportamento è funzione;*

*Ad una prima analisi la "reciproca fiducia e il mutuo rispetto dei valori e dei diritti" basati "su una informazione comprensibile e completa" appaiono gli strumenti pregiudiziali con i quali realizzare l'alleanza.*

*Il tempo viene inteso come strumento atto a favorire al massimo l'alleanza con il paziente, che deve essere coinvolto e reso partecipe. È necessario considerare che ogni particolare da spiegare implica l'utilizzazione di una frazione temporale tanto maggiore quanto più il caso si dimostri difficile, il paziente sia privo di qualsiasi nozione specifica e richieda, per vari motivi, molteplici e minuziosi chiarimenti.*

*La mancata adozione di accorgimenti verbali persuasivi è da considerare una mancanza e una privazione del paziente del diritto a un'informazione volta ad incoraggiare una scelta realmente adeguata a risolvere il suo problema clinico e psicologico."*

Gestire in maniera manageriale e nel rispetto dei tempi necessari la nostra attività è quindi il requisito indispensabile per avere un approccio alla nostra operatività clinica pragmatico e nello stesso tempo etico.

Nel rispetto dei criteri di efficacia delle terapie non dobbiamo infatti dimenticare come un approccio gestionale "efficiente" sia indispensabile per garantire la sostenibilità delle stesse.

## MODULO DIDATTICO 1

### **APPROCCIO "CLINICO" IN ODONTOIATRIA: LA QUALITÀ È IL MARKETING MIGLIORE**

Autori: Luigi Paglia; Andrea Imposti; Nicolò Carugo

## MODULO DIDATTICO 2

### **LA GESTIONE DELL'ATTIVITA': COME CONIUGARE EFFICIENZA, ETICA E SOSTENIBILITÀ**

Autori: Andrea Imposti; Nicolò Carugo; Luigi Paglia

#### **Accademia Tecniche Nuove Srl**

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.accademiati.it](http://www.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

## AUTORI

### **Dottor LUIGI PAGLIA**

Direttore del dipartimento di Odontoiatria Materno Infantile, Istituto Stomatologico Italiano (Milano-Italy). Già Presidente Società Italiana di Odontoiatria Infantile (SIOI).

Membro del Comitato Scientifico SIOI

### **Dottor ANDREA LUCA IMPOSTI**

Laurea in Economia Aziendale (Univ. Bocconi 1994)

Negli anni 2008-2014 direttore coordinamento rete e direttore sviluppo in cliniche odontoiatriche in franchising.

Dal 2014 consulente di strutture odontoiatriche private e ideatore del circuito "iodentista".

Le competenze professionali si sono sempre concentrate nella gestione di sistemi organizzativi complessi: formazione interna del personale medico e paramedico, del marketing e della comunicazione interna allo studio, della riclassificazione dei conti economici per valutare le migliori soluzioni. Autore di numerosi articoli sulle testate odontoiatriche e relatore in molteplici convegni. Oggi collabora con molte strutture private in ambito odontoiatrico e polispecialistico, direttore generale del circuito "Il Dentista dei Bambini" (network di 65 studi autonomi concentrati sulla Odontoiatria Infantile).

### **Dottor NICOLÒ CARUGO**

Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria.

Corso di Perfezionamento in Odontoiatria, Istituto Stomatologico Italiano Milano.

Corso di perfezionamento in Ortognatodonzia Clinica, Diretto dal Prof. Giampiero Farronato, Università degli Studi di Milano.

Libero professionista e consulente in Ortodonzia presso studi odontoiatrici.

---

#### **Accademia Tecniche Nuove Srl**

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.accademiati.it](http://www.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