

# LA PRIMA VISITA

Management Studio



## Calendario

Il corso è composto da due incontri ON LINE di due ore l'uno:

**28 aprile 2021**

**30 aprile 2021**

**Orario per entrambi gli incontri: 08:30-10:30**

La prima visita è un momento delicato, che non si ripeterà, in cui non si è ancora creato un rapporto di fiducia col paziente/cliente, va quindi gestita con metodi collaudati e criteri misurabili.

L'obiettivo è portare a buon fine questa occasione irripetibile tramite la creazione di un percorso virtuoso che trasformi la prima visita in un'esperienza nuova.

Imparerai come ottenere la fiducia del paziente grazie ad una presentazione impeccabile e gli dimostrerai che il tuo studio è la migliore risposta, non solo ai suoi problemi, ma anche ai suoi desideri e a quelli della sua famiglia.

Parallelamente conoscerai gli strumenti più adatti a migliorare le performance di acquisizione clienti, impostando anche un metodo di controllo.



## Docente



**Gaetano Toffali**

**Esperto di marketing e di management odontoiatrico**

## LA PRIMA VISITA

---

### A chi è rivolto?

Il Corso è rivolto alla figura Dental Office Manager (DOM) o a chi ricopre il ruolo di responsabile di segreteria. Si consiglia la partecipazione anche dell'Imprenditore e/o Clinico responsabile dello Studio.

### Programma

Il percorso è composto da quattro moduli:

#### Modulo Accoglienza

Strumenti, tecniche e consigli per fare la differenza durante la fase di approccio al cliente. Come ottenere dal primo incontro tutte le informazioni utili affinché il paziente/cliente scelga te già durante la prima visita.

#### Modulo Visita clinica

Un protocollo collaudato, aggiungerà alle capacità cliniche un metodo di gestione dei supporti e attrezzature, atti a potenziare la professionalità e la comunicazione verso il paziente ottimizzando i tempi.

#### Modulo Transazione

Quella che si svolge tra medico e paziente è una trattativa etica, le tecniche proposte serviranno per entrare in empatia, con l'obiettivo di offrire al paziente la migliore esperienza a livello clinico, economico ed umano.

#### Modulo Mantenimento

Come applicare un metodo di gestione che permetta di restare in costante contatto con i pazienti, usufruendo di tutti gli strumenti di recall a disposizione (dal data base ai social).

### Piattaforma

La piattaforma utilizzata per questo corso è Webex.

*Si consiglia di procedere allo scaricamento dell'applicazione prima del corso.*



### Gaetano Toffali

Esperto di marketing e di management  
odontoiatrico

Esperto di marketing e di management  
odontoiatrico.

Professionista della comunicazione, come  
manager è stato responsabile marketing e  
formazione in Revello e direttore generale di  
Sympla e Bycure.



Centro  
Studi  
Revello

Nell'ambito della docenza, ha tenuto lezioni per ANDI e Poiesis; ha partecipato alle attività didattiche del Master in Estetica Periorale promosso dall'Università parmense e a quelle del corso di Alta Formazione in Laser Dentistry, organizzato in collaborazione con l'Università di Genova.

Consulente di varie associazioni ed imprese, è consulente marketing per Serimedical ed Ideadana.

Organizza e dirige corsi di formazione per l'area marketing, con particolare riguardo all'area odontoiatrica ed odontotecnica.

Ha scritto di marketing per il Dentista Moderno ed è autore del libro "Marketing per iniziare a farlo".

Tutt'oggi, svolge attività di formazione e consulenza diretta presso imprese e studi professionali.

## LA PRIMA VISITA

---

### Scheda d'iscrizione

Per procedere con l'iscrizione al Corso compila il seguente form e restituiscilo compilato alla mail [centro.studi@revello.net](mailto:centro.studi@revello.net).

Il corso è soggetto a conferma, una volta che il corso sarà confermato, riceverai la fattura per procedere al saldo della quota.

#### Dati personali del partecipante

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_ Professione \_\_\_\_\_

Ruolo all'interno dello Studio \_\_\_\_\_

Cellulare \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

#### Dati per la fatturazione

Regione Sociale \_\_\_\_\_

PIVA \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Acconsento all'informatica sulla privacy e al trattamento dei dati come indicato. Vedi la nostra privacy policy (<https://www.revello.net/Legal/Privacy-Policy/>).

Presa visione dell' informativa riportata qui autorizzo il trattamento dei dati come descritto in informativa per le finalità di Marketing Diretto (finalità 1.B) – campo facoltativo.

#### Quote di partecipazione

QUOTA INTERA  
€ 160,00 + iva

QUOTA DAL II PARTECIPANTE DELLO STESSO STUDIO  
€ 80,00 + iva