



Management Studio

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE: UNA SFIDA DA VINCERE

Percorso formativo on line

**Centro
Studi
Revello**

Il passaggio generazionale nello studio dentistico

Calendario

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

23 gennaio 2023	ore 17:00-19:00
30 gennaio 2023	ore 17:00-19:00
06 febbraio 2023	ore 17:00-19:00

Obiettivo

Mai come ora, in particolare nella professione odontoiatrica, è necessario chiedersi come gestire il passaggio di consegne tra gli odontoiatri che nei prossimi cinque/dieci anni andranno in pensione e i giovani che devono accogliere e portare avanti questa importante eredità, un patrimonio di saperi e pratiche che meritano di essere conservati.

Il corso affronta le domande che odontoiatri giovani e senior devono opportunamente porsi per affrontare questo momento storico, nella consapevolezza che "le domande dell'uomo saggio contengono già metà delle risposte" e offre strumenti pratici e operativi per gestire questa fase delicata e importante della propria vita professionale.

A chi è rivolto

- A chi ha la necessità impellente di gestire questo passaggio
- A chi vuole informarsi e comprendere in anticipo le fasi da seguire
- A chi vuole rilevare uno studio

**Centro
Studi
Revello**

Il passaggio generazionale nello studio dentistico

Programma

I incontro

Il primo criterio di successo del passaggio generazionale è la definizione degli obiettivi. Avere chiarezza sulle finalità consente di pianificare con maggiore consapevolezza e determinazione le varie fasi del processo. E «per quanto odi i processi, la magia sta proprio nella realizzazione perfetta di buone idee», ci insegna Larry Page, fondatore di Google. Durante l'incontro verranno presentati alcuni strumenti visuali (mappe), create appositamente da noi per aiutarvi a mettere ordine nei pensieri e a focalizzare gli obiettivi.

II incontro

Progettare il passaggio generazionale significa tracciare un criterio generale di lavoro che dà una prima indicazione su come procedere. Attraverso 5 step chiave si può arrivare a completare il processo, nel tempo utile e necessario per salvaguardare la visione e i valori dello studio, le relazioni tra professionisti, la relazione con i pazienti. Durante l'incontro verranno presentati alcuni strumenti visuali (mappe), create appositamente da noi per aiutarvi a pianificare il passaggio e renderlo operativo attraverso un piano di azione.

III incontro

Uno dei punti chiave nella progettazione del passaggio dello studio dentistico è quello della sua valutazione economica.

Valutare un'attività professionale significa determinare il valore dei seguenti elementi oggetto della cessione:

- beni strumentali
- reddito futuro
- paziente

L'incontro si propone di descrivere i punti salienti della tecnica di calcolo proposta, attraverso la presentazione di casi reali.

Il passaggio generazionale nello studio dentistico

Docenti

Moyra Girelli

Formatrice, Coach, Problem solver strategica, Business designer

Dopo la laurea magistrale come esperta nei processi formativi, ha iniziato ad occuparsi di sviluppo personale, professionale e organizzativo. Costruisce strategie sartoriali, su misura, con le persone e le organizzazioni che si rivolgono alla sua società per aiutarle a risolvere problemi e a raggiungere gli obiettivi desiderati.



Massimo Depedri

Consulente economico finanziario e fiscale, Esperto in controllo di gestione

Iscritto dal 2003 all'Albo Unico dei dottori commercialisti, dei ragionieri ed esperti contabili di Trento e Rovereto, n. 425/A. Oltre all'esercizio della professione di commercialista, da oltre quindici anni si occupa di Controllo di Gestione applicato alle imprese e, in particolare, agli studi dentistici.



Il passaggio generazionale nello studio dentistico

Scheda d'iscrizione

Per procedere con l'iscrizione al Corso compila il seguente form e restituiscilo compilato alla mail centro.studi@revello.net.

☐ 23-30 gennaio e 06 febbraio 2023

Dati personali del partecipante

Nome _____ Cognome _____

Codice Fiscale _____ Professione _____

Ruolo all'interno dello Studio _____

Cellulare _____ Email _____

Dati per la fatturazione

Regione Sociale _____

PIVA _____ Città _____

Quota di partecipazione

€ 190,00 + iva (€ 231,80 iva inclusa)

☐ Acconsento all'informativa sulla privacy e al trattamento dei dati come indicato. Vedi la nostra privacy policy sul sito revello.net

☐ 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.

Condizioni di acquisto

L'annullamento dell'iscrizione è previsto, senza penali, entro dieci giorni lavorativi dall'inizio del corso. Dal nono al quinto giorno lavorativo prima del corso è possibile ricevere un rimborso del 50% della quota versata, il restante 50% sarà erogato tramite voucher da utilizzare per futuri corsi. Dal quarto giorno prima del corso non sarà possibile ricevere rimborsi, l'intero ammontare della quota sarà mantenuto valido per futuri corsi sotto forma di voucher. Le comunicazioni di disdetta devono pervenire in forma scritta alla mail centro.studi@revello.net.

Ogni corso è soggetto a conferma, appena il Corso sarà confermato i partecipanti riceveranno comunicazione.

☐ Ho letto e accettato le condizioni di acquisto.

Data

Firma

**Centro
Studi
Revello**

**Centro
Studi
Revello**

CENTRO STUDI REVELLO

Via E. Fermi 20, 37135, Verona

Tel. 045 823 8611

centro.studi@revello.net

