



Università degli Studi Guglielmo Marconi

Centro Studi per la Ricerca Multidisciplinare Rigenerativa

## MASTER UNIVERSITARIO DI II LIVELLO

in

**“Organizzazione, gestione e management dello studio odontoiatrico”**

in collaborazione con

FONDAZIONE ISTITUTO STOMATOLOGICO TOSCANO

**(A.A. 2018/2019)**

**Modalità didattica:** in presenza - **Durata:** annuale - 60 CFU - 1500 ore - **Inizio Corso:** 02/12/2018

### DIREZIONE E COORDINAMENTO

**GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS**

### COMITATO SCIENTIFICO

**TORELLO LOTTI**

**GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS**

**ANNAMARIA GENOVESI**

**ROBERTO FERRARI**

**MICHELE MICHELETTI**

**UGO COVANI**

### OBIETTIVI:

Saranno trattate e approfondite le tematiche fondamentali dell'organizzazione, della gestione e del management nello studio odontoiatrico moderno, a partire dalla corretta lettura ed interpretazione a fini strategici del conto economico e dello stato patrimoniale passando per il modello organizzativo più consono al contesto economico ed al personale impiegato. Si trasferiranno i concetti fondamentali per la costruzione di un modello di business coerente con i valori che lo studio desidera trasferire ai propri pazienti e gli strumenti necessari per attuarlo, si affronteranno le tematiche relative al posizionamento del proprio studio, all'importanza delle azioni di branding e gli strumenti necessari. Verranno presentate e definite le figure complementari allo studio dentistico ma necessarie ad affrontare la crescente complessità dei mercati, dal consulente di marketing al coach per il personale di studio, dal consulente finanziario a quello strategico, dal medico legale al professionista esperto in controversie in campo medico fino all'esperto per le controversie tributarie. Si definirà con attenzione il concetto di teamwork e le dinamiche relative. Per rendere edotto il discente sulle tematiche affrontate, al termine del percorso didattico ogni partecipante dovrà elaborare in pratica e nei dettagli un modello di business del proprio studio con la pianificazione di tutte le attività per renderlo effettivo.

### PROFILO PROFESSIONALE E SBocchi OCCUPAZIONALI

Fornire una formazione per la gestione imprenditoriale coordinata, coerente ed efficace dello studio dentistico

## REQUISITI DI AMMISSIONE

Classi Lauree Specialistiche

Classe delle lauree specialistiche in medicina e chirurgia (46/s) classe delle lauree specialistiche in odontoiatria e protesi dentaria (52/s)

- Lauree Magistrali: ODONTOIATRIA E PROTESI DENTARIA (LM-46) MEDICINA E CHIRURGIA (LM-41)
- Lauree vecchio ordinamento: ODONTOIATRIA E PROTESI DENTARIA (73051) MEDICINA E CHIRURGIA (73048)
- Altri requisiti: Per i laureati in Odontoiatria: esame di abilitazione all'esercizio professionale di Odontoiatria presso il proprio paese di appartenenza. Per i laureati in Medicina e Chirurgia: specializzazione in Odontostomatologia o abilitazione all'esercizio della professione di Odontoiatria presso il proprio paese di appartenenza

## ATTIVAZIONE DEL MASTER E PROCEDURE DI AMMISSIONE

Il Master potrà essere attivato al raggiungimento di un numero minimo di 10 studenti. Non sono ammessi studenti uditori

## TASSE DI ISCRIZIONE

Studente "ordinario": €4.500,00 suddivisi in 2 rate:

- rata n. 1 importo €2.500,00 entro 01/12/2018
- rata n. 2 importo €2.000,00 entro 30/05/2019

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Per effettuare il pagamento delle Tasse Universitarie si può scegliere tra le seguenti modalità:

POSTA

Università degli Studi "Guglielmo Marconi"

C/C postale n° 000041050170

Università degli Studi "Guglielmo Marconi"

IBAN: IT 32 S 07601 03200 000041050170

Coordinate internazionali

IBAN: IT 32 S 07601 03200 000041050170

SWIFT CODE: BPPIITRRXXX

-----  
BANCA

Università degli Studi "Guglielmo Marconi"

BANCO POPOLARE - SOCIETÀ COOPERATIVA

IBAN: IT 87 M 05034 03204 000000003156

Coordinate internazionali:

IBAN: IT 87 M 05034 03204 000000003156

SWIFT CODE: BAPPIT21A64

## Sede Didattica:

FONDAZIONE ISTITUTO STOMATOLOGICO TOSCANO

- Via Aurelia, 335 - Lido Di Camaiore (LU)

## DURATA DEL CORSO E ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITA' FORMATIVE

Il Master avrà una durata annuale corrispondente a 60 CFU.

L'attività formativa è pari a 1500 ore di impegno complessivo così suddivise:

- 240 ore di attività didattiche assistite (lezioni frontali, o attività didattiche equivalenti; esercitazioni o attività didattiche equivalenti)
- 510 ore di studio individuale
- 500 ore di Tirocinio/Stage
- 250 ore di Project Work e discussione della Tesi finale

La frequenza è obbligatoria ed è incompatibile con la frequenza di altri corsi di studio di qualsiasi livello (corsi di

laurea, laurea specialistica, laurea magistrale, scuole di specializzazione, corsi di dottorato, altri Master).

## PROVA FINALE

a prova finale consiste nella discussione di un elaborato finale di Tesi di Master vertente su un argomento del Corso, concordato tra lo studente ed il Consiglio Didattico del Master. L'elaborato finale verrà presentato e discusso di fronte alla Commissione giudicatrice della prova finale che esprime la votazione in centodecimi.

ATTIVITA' FORMATIVA	DOCENTE	SSD	CFU	ORE TOTALI
<b>MODULO 1: ECOSISTEMA STRATEGICO</b>				
DESCRIZIONE: CONCETTO DI ECOSISTEMA STRATEGICO, GLI ATTORI CHE CONCORRONO AL SUCCESSO DELL'IMPRESA ODONTOIATRICA * - Presentazione del percorso * - Supporto Fiscale / Societario * - Supporto Finanziario * - Supporto Strategico * - Supporto di Marketing * - Supporto di Comunicazione * - Supporto di Risorse Umane * - Supporto Medico Legale * - Supporto Legale	ROBERTO FERRARI; GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS	MED/28	3	75
<b>MODULO 2: ANALISI E DATI PER LA STRATEGIA EFFICACE</b>				
DESCRIZIONE: * - La corretta interpretazione del Conto Economico * - Principi di Bilancio * - Relazione tra Valore e Profitto dell'Impresa * - Indicatori di performance * - Strategie economiche * Esercizi • Lineamenti di funzione gnatica • Considerazioni occlusali della protesi impianto-supportata	MICHELE MICHELETTI; GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS	MED/28	3	75
<b>MODULO 3: ORGANIZZAZIONE</b>				
* - La relazione tra l'organizzazione ed il contesto competitivo * - Il Profilo Professionale Medio del team * - Matrici organizzative per l'analisi dell'assetto efficace * - Gli assetti societari * Elementi di contribuzione	ROBERTO FERRARI	MED/28	3	75
<b>MODULO 4: STRATEGIA</b>				
Descrizione: * - Creazione, acquisizione e distribuzione del valore * - Modelli di Business * - Business Model Canvas * - Il ruolo del prezzo * - La prototipazione del modello strategico ideale * - Il Business Plan * Gli indicatori intermedi di performance (KPI)	MICHELE MICHELETTI ; GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS		3	75
<b>MODULO 5: IL PAZIENTE AL CENTRO</b>				
Descrizione: * - Il ruolo dei Neuroni Specchio * - I processi decisionali * - Principi di Neuromarketing * - Relazione tra Biotipo e Sociotipo * Anamnesi Sociale La storia e l'evoluzione tecnologica	ROBERTO FERRARI	MED/28	3	75

<b>MODULO 6: STRATEGIE DI MARKETING</b>				
Descrizione: * - Analogico vs. Digitale * - Contenitori * - Linguaggi * - Contenuti * - Canali * - Piani editoriali * - Attività SEO * Testimonianze	MICHELE MICHELETTI	MED/28	3	75
<b>MODULO 7: STRATEGIE DI BRAND</b>				
Descrizione: - Identità - Immagine - Rapporto marca consumatore - Strategie di sviluppo - Posizionamento - Brand Vision - RoBi (Ritorno sul Brand Investment) - Personalità - Attributi del Brand - Valori - Equity - Strategie di crescita Line extension e Brand extension - Awareness	ROBERTO FERRARI; GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS	MED/28	3	75
<b>MODULO 8: COMUNICAZIONE EFFICACE</b>				
COMUNICAZIONE EFFICACE - Subpersonalità - Coerenza individuale - Assertività - Influenza - Simpatia vs. Empatia - Risonanza empatica - Processi di comunicazione - Interferenze - Schemi comportamentali - Persuasione - Autorità - Energia e pensiero - Storytelling professionale - Linguaggio	MICHELE MICHELETTI ; GIOVANNI BATTISTA MENCHINI FABRIS	MED/28	3	75
<b>MODULO 9: MARKETING OPERATIVO</b>				
Descrizione: - Campo di azione - Budget e timing - Target - Obiettivi - Messaggi - Supporti - Piano editoriale - Componenti del messaggio - Trasformare caratteristiche in valori - Multicanalità - Ambienti web - Il web oggi e domani	ROBERTO FERRARI	MED/28	3	75
<b>MODULO 10: FOLLOW UP PAZIENTI</b>				
Descrizione: la programmazione clinica nello studio odontoiatrico Richiami personalizzati a breve e lungo termine Protocolli di Mantenimento dell'Igiene Orale in Ortodonzia Protocolli di Mantenimento dell'Igiene Orale in Implantologia	ANNAMARIA GENOVESI; UGO COVANI	MED/28	3	75
<b>STAGE/TIROCCINIO/VISITE GUIDATE</b>			20	500

ESAME FINALE E DISCUSSIONE DELLA TESI	10	250
TOTALI	60	1500

**PER INFORMAZIONI E CONTATTI:**

- Sig.ra Pamela Ricci (Istituto Stomatologico Toscano)  
tel. 05846058641 - fax. 05846058861 - email [istitutostomatologicotoscano@gmail.com](mailto:istitutostomatologicotoscano@gmail.com)
- Dott. Giovanni B. Menchini Fabris  
cell. 3397157007 - email [gbmenchinifabris@yahoo.it](mailto:gbmenchinifabris@yahoo.it)