

INFORMAZIONI GENERALI

SEDE DEL CORSO

Centro Pastorale Paolo VI
Via Gezio Calini, 30 - 5121 Brescia
www.centropastoralepaolovi.it

Il Centro Paolo VI dispone di un parcheggio con due accessi nella corte interna in grado di ospitare 200 auto, con disponibilità posti fino ad esaurimento. Accessi da Via Callegari n°4 e in Via Callegari n°4/Bis.

ISCRIZIONE

Il corso è riservato a 100 partecipanti.

Soci AIIP

(in regola con la quota associativa anno 2016) **Gratuito**

Quota associativa anno 2016 AIIP:

Odontoiatri	€ 150,00
Odontotecnici	€ 80,00
Igienisti	€ 60,00

Modalità di pagamento quote associative:

Bonifico Bancario

Intestazione: Accademia Italiana di Implantare Protesi
Via O. Villa, 5 - 24124 Brescia - Banca Popolare di Bergamo
IBAN IT 69 R 05428 55090 000000002219

Inviare ricevuta di pagamento a:

e-mail: info@accademiaitalianaimplantoprotesi.it
Fax 055 4222505

Quota iscrizione singolo evento 15 Ottobre 2016

Non Soci AIIP € 150,00 + IVA 22%
(Odontoiatri, Odontotecnici e Igienisti Dentali)

Modalità di pagamento quota singolo evento:

Bonifico Bancario

Intestazione: MCR Conference Srl
Via Finlandia, 26 - 50126 Firenze
Banca CR Firenze SpA Filiale 21
IBAN IT 88 E 06160 02821 100000005303

Inviare ricevuta di pagamento a:

e-mail: info@accademiaitalianaimplantoprotesi.it
Fax 055 4222505

L'ISCRIZIONE AL CORSO COMPRENDE:

kit congressuale, partecipazione ai lavori, attestato di frequenza, coffee break.

L'iscrizione è subordinata all'invio della scheda acclusa e sarà accettata fino ad esaurimento della disponibilità di posti. La segreteria organizzativa confermerà per iscritto l'avvenuta accettazione della scheda.

REFERENTE SCIENTIFICO

Franco Bengazi

Presidente

Accademia Italiana Implantoprotesi, Brescia

COMITATO SCIENTIFICO

Franco Bengazi, Brescia

Marco Beolchini, Pavia

Antonio Bertoni, Brescia

Luigi Canullo, Roma

Lino Iudica, Roma

Tomaso Mainetti, Brescia

Carlo Maria Soardi, Brescia

Walter Stablum, Borgo Valsugana (TN)

Giampiero Stefanini, Brescia

Luigi Veronesi, Brescia

Raffaele Vinci, Desenzano del Garda (BS)

Claudio Vittoni, Brescia

ELENCO DOCENTI

Fabio Tosolin, Milano

Maria Gatti, Milano

Alessandro Valdina, Milano

Morgan Aleotti, Milano

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



MCR Conference Srl

Via Finlandia, 26 - 50126 Firenze

Tel. 055 4364475 - Fax 055 4222505

info@mcrconference.it - www.mcrconference.it



#MCRCONFERENCE

**CON IL SUPPORTO
NON CONDIZIONATO DI**



PROGRAMMA
SCIENTIFICO
preliminare



ACCADEMIA ITALIANA
IMPLANTOPROTESI



Centro Pastorale
Paolo VI

Brescia

LA COMUNICAZIONE
ALL'INTERNO DEL
TEAM E L'APPROCCIO
AL PAZIENTE

15 OTTOBRE 2016

PROGRAMMA

ODONTOIATRI

L'EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE ODONTOIATRICA: COME FAR FRONTE ALL'ESIGENZA DI UN ODONTOIATRA SEMPRE PIÙ MANAGER E DI UN MARKETING SEMPRE PIÙ MIRATO

08.45 Registrazione partecipanti

09.15 Presentazione del corso

09.30 L'evoluzione della professione odontoiatrica: come far fronte all'esigenza di un odontoiatra sempre più manager e di un marketing sempre più mirato - parte I
F. Tosolin

11.00 Coffee break

11.30 L'evoluzione della professione odontoiatrica: come far fronte all'esigenza di un odontoiatra sempre più manager e di un marketing sempre più mirato - parte II
F. Tosolin

13.00 Discussione

13.15 Conclusioni

13.30 Chiusura del corso

PROGRAMMA

IGIENISTI DENTALI

ADDESTRAMENTO, COMUNICAZIONE E COMPLICANZE: L'ANALISI DEL COMPORTAMENTO AL SERVIZIO DELL'IGIENISTA

08.45 Registrazione partecipanti

09.15 Presentazione del corso

09.30 Addestramento, comunicazione e complicanze: l'analisi del comportamento al servizio dell'igienista - parte I
M. Gatti

11.00 Coffee break

11.30 Addestramento, comunicazione e complicanze: l'analisi del comportamento al servizio dell'igienista - parte II
M. Gatti

13.00 Discussione

13.15 Conclusioni

13.30 Chiusura del corso

PROGRAMMA

ODONTOTECNICI

PRESENTARE SOLUZIONI E RISPONDERE ALLE OBBIEZIONI: GESTIRE IL RAPPORTO CON L'ODONTOIATRA PER OTTENERE IL SUCCESSO TERAPEUTICO E COMMERCIALE

08.45 Registrazione partecipanti

09.15 Presentazione del corso

09.30 Presentare soluzioni e rispondere alle obiezioni: gestire il rapporto con l'odontoiatra per ottenere il successo terapeutico e commerciale - parte I
M. Aleotti; A. Valdina

11.00 Coffee break

11.30 Presentare soluzioni e rispondere alle obiezioni: gestire il rapporto con l'odontoiatra per ottenere il successo terapeutico e commerciale - parte II
M. Aleotti; A. Valdina

13.00 Discussione

13.15 Conclusioni

13.30 Chiusura del corso