

## New challenges in Dental Hygiene: From Diagnosis to Therapy Venerdì, 12 maggio

Presidenti di Seduta: *Silvia Bresciano (Torino – IT) - Alessandro Fiorini (Firenze - IT)*

### **Non immaginare il futuro, programmallo!**

#### **La speranza non è una strategia, la fiducia del paziente lo è!**

Come mantenere o aumentare i pazienti in un periodo di cambiamento dei processi decisionali di acquisto economici, sociali, politici ed economici? Come si formano le scelte dei pazienti? Quali Valori culturalmente e socialmente sono stati indeboliti da "aggressioni" commerciali costanti della pubblicità aggressiva centrata sul prezzo e sulla gratuità? Il corso affronta i temi dello sviluppo strategico dell'attività nel settore odontoiatrico libero professionale, con particolare attenzione al ruolo ed alle opportunità dell'Igienista Dentale. Attraverso la corretta gestione delle risorse economiche, umane e di mercato, la relazione di fiducia genera e gestisce un vantaggio competitivo dal primo approccio con il paziente, fino al rapporto con il paziente già acquisito. La comunicazione persuasiva e la comunicazione motivazionale per attivare il Referral Marketing (paziente "divulgatore")

### **Antonio Pelliccia**

Economista e consulente di direzione per le strategie di impresa e per la gestione strategica delle risorse umane. Membro Academy Internazionale dell'AMA (American Marketing Association). Professore con contratto di docenza in Economia ed Organizzazione Aziendale – Università Vita e Salute (Milano) - Università Cattolica del Sacro Cuore (Roma) - Coordinatore del Post Graduate di Management e Marketing in Odontoiatria Università Vita-Salute (Milano). Docente presso il Master di secondo livello in Dermoplastica presso l'Università di Roma Tor Vergata. Docente di Marketing e fondatore della Continuing Management Education (CME). Docente al Master di Gestione della Professione Odontoiatrica presso l'Università di Brescia. Docente al Corso di Laser chirurgia presso l'Università di Firenze. Docente al Master sulle tecnologie laser Università di Parma. Docente al Corso di Perfezionamento in "Odontologia Forense" (Università di Firenze). Docente al corso di "Economia sanitaria per le libere professioni mediche" presso l'Università di Roma Tor Vergata.

Alcuni recenti incarichi istituzionali nel settore odontoiatrico: Consulente Nazionale ANDI. Relatore e formatore per FIMP (Federazione Italiana Medici Pediatri) regionale Lombardia e Nazionale. Economo per il Commissariato del Governo nella Regione Lombardia (Presidenza del Consiglio dei Ministri). Relatore e consulente per AIDA (Associazione Italiana Dermatologi Ambulatoriali). Consulente e relatore per la SIDO (Società Italiana di Ortodonzia). Consulente e Manager di aziende dell'area farmaceutica e tecnologica. Opinion leader relatore per il management sanitario. Ha collaborato e collabora con Federazioni Sportive Nazionali tra cui la FCI (Federazione Ciclistica Italiana). Consulente per l'Ordine dei Medici Chirurghi e degli Odontoiatri Direzione Nazionale. Fondatore della Casa Editrice Arianto srl. ([www.arianto.it](http://www.arianto.it)), Società di Consulenza di Management in Sanità, con specializzazione nel settore odontoiatrico, dermatologico e pediatrico. Direttore responsabile, iscritto all'Albo Speciale dell'Ordine dei Giornalisti di Milano, del periodico di gestione della professione medica "Mediamix" edito da Arianto srl. Ha pubblicato più di 250 articoli di economia e marketing sanitario ed è autore di quattro volumi di Management Sanitario depositati nelle principali biblioteche internazionali ed indicizzati ISBN.

