



Per Iscrizione o informazioni

Segreteria Organizzativa

Sig.ra Michela Merlino



091.334631 / 091.321373



covitoromanosas@gmail.com

Segreteria Scientifica

Dr. Francesco Romano



345.2604693



francescopaciromano@gmail.com

Dettagli Organizzativi

Rivolto a tutto il personale dello studio
(Odontoiatri, Igienisti Dentali, ASO, Front
Office, Back Office).

Quote di iscrizione (IVA 22% esclusa):

- Collaboratori e Personale ASO COVR:
€250,00
- Odontoiatri esterni: **€800,00**
- Odontoiatri esterni Soci SIOD-ANTHEC-
SidP-COI AIOG: **€500,00**
- Personale ASO dipendente degli
Odontoiatri partecipanti: **€400,00**
- (include 10 ore di aggiornamento
obbligatorio)

Posti limitati max 30 partecipanti.

Scadenza iscrizioni entro il 31 gennaio 2025.

Ai corsisti verrà rilasciato un Attestato di
Partecipazione.



Corso Interno

APPLICAZIONI PRATICHE DELL'ANALISI COMPORTAMENTALE IN ODONTOIATRIA

Con il Prof. Fabio Tosolin



Venerdì 7 febbraio 2025

dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 8 febbraio 2025

dalle 9:00 alle 18:00

Un percorso su management, marketing e comunicazione con focus sull'analisi comportamentale applicata all'odontoiatria.

Descrizione Corso

Siamo lieti di ospitare il **Prof. Fabio Tosolin**, Presidente dell'Association for the Advancement of Radical Behavior Analysis (AARBA), una società scientifica che promuove l'applicazione del metodo scientifico in psicologia del lavoro, nelle organizzazioni produttive e nella società civile.

Il Prof. Tosolin è uno dei massimi esperti italiani in analisi comportamentale applicata e fondatore di Tosolin Studio Associato.

Questo corso è esclusivo e dedicato al personale dello studio odontoiatrico (Odontoiatri, ASO, Igienisti Dentali e Front Office).

Formazione Intensiva

Temi trattati:

- Evoluzione del settore odontoiatrico.
- Nuovi ruoli per segretarie, assistenti, igienisti e odontoiatri.
- Dinamiche di team e tecniche di feedback.
- Elementi base di Behavior Analysis in Dentistry.
- Comunicazione professionale: voce, ascolto e linguaggio assertivo.

Tecniche di comunicazione e compliance del paziente:

- Gestione telefonica e appuntamenti.
- Accoglienza e sala d'attesa.
- Risoluzione obiezioni e reclami.
- Recupero pazienti "persi" e gestione insoluti.
- Discussione di condizioni economiche.

Obiettivi

Fidelizzare i pazienti attraverso un'esperienza positiva e professionale.

- **Migliorare** il dialogo medico-paziente.
- **Facilitare** l'accettazione di piani di cura complessi.
- **Trasformare** ogni visita in un'esperienza d'eccellenza.

I partecipanti acquisiranno strumenti innovativi per consolidare la leadership e costruire relazioni di valore con i pazienti.



Con la collaborazione di SIOD

