



## FORMAZIONE 2018

### INTRODUZIONE

La sensazione è la stessa di quasi venti anni fa, quando da pioniere, portai, per primo nel settore dentale, il modello di Coaching con tante resistenze e scetticismo da parte del mondo degli Odontoiatri. Con il tempo sono stato compreso e oggi, il mio format è seguito da molti Studi con ottimi risultati. Ritengo comunque il miglior indicatore di successo, il continuo aumentare di manager e consulenti (anche odontoiatri) che si presentano come coach, proponendo corsi e interventi diretti. Si dice però che il segreto del successo risieda nell'anticipazione. Ed è vero. Si dice anche che quando un imprenditore o un professionista non anticipa e si conforma alle tendenze del momento, non è un buon imprenditore e non è un buon professionista. E anche questo è vero. Dopo tre anni di ricerca, sperimentazione e consulenza effettuata in molti Studi significativi e rappresentativi di varie fattispecie, dalle dimensioni alla localizzazione, è nato un nuovo modello di gestione dal quale è stato possibile attivare dei protocolli e quindi un percorso didattico. Il primo incontro riguarda la presentazione di una filosofia di gestione nuova perché non si esce da nessun "disagio" senza nuovi professionisti e senza professionisti nuovi. Nuovi nel pensiero, negli ideali e nella motivazione. Negli ultimi anni, basta leggere i titoli dei corsi o dei testi di management di settore, è chiara la tendenza a trattare tutti e tutto come realtà sostanzialmente identiche utilizzando gli stessi metodi per "capirle" e orientarle. E' chiaro che sono molte le cose in comune tra uno Studio Odontoiatrico e un altro, ma sono sempre più convinto, tanto da anticiparne un modello formativo, che una buona tecnica di gestione, debba tener conto e basarsi proprio sulle "piccole differenze". Riflettendo su questo punto, ci accorgiamo che la risorsa più scarsa è e sarà sempre di più, la capacità di tessere relazioni e che tutto lo sviluppo, quello vero, si gioca sulla qualità delle persone sia all'interno che all'esterno dello Studio.

Una metodologia di gestione innovativa che, sfidando le regole attuali, mira prima di tutto alla ri-semantizzazione della parola professione che, a causa della troppa informazione sbagliata, ha assunto il significato di speculazione, profitto e tecnologia, poi, alla presentazione e spiegazione di nuovi sistemi per "ridurre le distanze" tra lo Studio e i "luoghi di vita" della gente.



## **CORSO AVANZATO DI GESTIONE E RELAZIONE - Durata 2 giorni**

### **IL VALORE DEI VALORI.**

*Lo Studio Odontoiatrico verso un'organizzazione relazionale per aumentare i livelli di efficienza*

---

### **LO STUDIO CAMBIA. TU COSA VUOI FARE...?**

Sviluppare lo Studio guardando il mercato come luogo di relazione e individuare strumenti di gestione per rendere concreti ed operativi i valori carismatici .

### **RIFLESSIONE :**

#### **E' davvero corretto chiamare lo Studio Odontoiatrico un'Impresa ?**

Ogni Studio Odontoiatrico vuole raggiungere il successo (incremento delle entrate, dei margini e dei pazienti/clienti) . Ogni Studio Odontoiatrico vuole una gestione perfetta (incassare le terapie eseguite, gestire i propri collaboratori, centrare il listino adeguato al target etc..). Questo è chiaro. E lo è talmente che la maggior parte delle informazioni necessarie per acquisire competenze di base la si può trovare in qualsiasi libreria, o sul web! I programmi della maggior parte dell'offerta formativa in questo campo spesso propongono argomenti tipo: Fissare il tuo obiettivo, strutturare un piano di marketing, vendere, comunicare con il paziente, modelli di business etc.. Sono dei mezzi, utilissimi ma non certo dei fini.

Nella maggior parte dei Corsi c'è la tendenza a trattare gli Studi Odontoiatrici come realtà simili, se non uguali. ("isomorfismo" organizzativo). Si potrebbe rischiare di assistere ad affascinanti presentazioni di modelli gestionali "lontani" che spesso "*torturano i dati fino a farli confessare quanto chi interroga vuol sentirsi dire*". Lo Studio Odontoiatrico non è un'Impresa! O meglio non è l'Impresa che oggi caratterizza il mercato, quella che vede il profitto come fine ultimo e non come conseguenza. Lo Studio non può conformarsi a modelli uniformi e standard, validi solo perché hanno funzionato! Il corso si propone di ripensare criticamente le teorie manageriali diffuse nell'offerta formativa attuale. Il management non può essere considerato una scienza da apprendere applicando modelli standard di successo, in contesti culturali sociali fortemente disomogenei.

Gestire la Professione è un'arte che si avvale del contributo di saperi provenienti da numerose discipline tra cui la filosofia, l'antropologia, la sociologia. Il Professionista è la persona chiave in grado di mediare tra i diversi interessi e di guardare lo Studio con occhi che vanno "oltre", al di là dei numeri, interpretando e tenendo conto delle fragilità del quotidiano investendo in risorse, in rapporti, relazione, nei contatti con il territorio... spesso non sempre remunerativi.

### **IL CORSO:**



## ***Un approccio differente. La vera criticità dello Studio Odontoiatrico? Gestirlo ancora come tre anni fa...***

La attuale evoluzione del panorama odontoiatrico sempre più complesso e sempre meno prevedibile impone di prestare una particolare attenzione alla gestione delle persone (colleghi, team, pazienti etc..) inserendo nelle linee organizzative l'analisi dei rapporti (relazione). I programmi formativi sulla gestione e la comunicazione spesso approfondiscono gli uni i calcoli e le proiezioni statistiche a discapito del fattore umano, psicologico e sociale; gli altri, incentrati sulla mitizzazione dell'individuo, difficilmente tengono conto delle realtà organizzative.

### **A CHI SI RIVOLGE:**

Si tratta di un percorso rivolto al settore Odontoiatrico con lo scopo di offrire una completa formazione teorica e pratica caratterizzata da elevati standard. Possono partecipare: Odontoiatri, Imprenditori del settore dentale, Dirigenti di Cliniche Odontoiatriche.

### **PERCHE' PARTECIPARE:**

#### ***Ci sono delle criticità che non si risolvono ? Hai considerato le idee invisibili?***

Rileggere le proprie esperienze in chiave interpersonale e cooperativa e consentire l'attivazione e lo sviluppo di pratiche più efficaci dal punto di vista gestionale e relazionale. Il Professionista acquisisce competenze e tecniche destinate al raggiungimento della piena padronanza delle materie gestionali mediante l'apprendimento di tecniche originali e "non convenzionali" che vedono la crescita per mezzo di modelli e dinamiche di relazione. L'obiettivo è dotare il Clinico di uno strumento completo e agevole per affrontare le problematiche di sviluppo legate ai nuovi scenari. La relazione, quella vera, aiuta a cambiare prospettiva, aprire la mente, pensare "fuori" per scoprire che ci sono sempre nuovi territori (idee).

E poi.. conoscerai persone come Te con cui condividere tratti di percorso o, chissà, avviare progetti condivisi. Cambiare non è semplice, ma farlo assieme facilita molto!

### **METODO:**

#### ***Mentre ci relazioniamo...raccontiamo le nostre esperienze...e impariamo***

Il metodo didattico alterna momenti frontali di approfondimento teorico a momenti di confronto e di discussione. A tale fine alcuni brani del corso sono organizzati seguendo una logica formativa finalizzata all'avvio di specifici cambiamenti in cui i partecipanti, guidati, evidenziano aspetti critici e ipotesi di miglioramento del funzionamento aziendale. Dal punto di vista metodologico il corso assume quindi una configurazione di carattere "seminariale" o di laboratorio di innovazione, nell'ambito del quale attraverso l'analisi di esperienze si cercano di elaborare modelli innovativi di gestione.



## **ARGOMENTI:**

***La centralità della persona: ogni volta che si effettua un cambiamento interiore si provocano incredibili ripercussioni sulla gestione e sui risultati...***

Le uniche leve sulle quali basare lo sviluppo dello Studio, sono: **ONE TO ONE e WEB, il resto non conta**. Strutturare dei piani di relazione mediante l'utilizzo di questi due elementi sarà sicuramente vincente. Come fare? Bisogna imparare ad abitare lo Studio, aprirsi alla comunità e al territorio con eventi partecipativi. L'importanza della rete e dei social è fondamentale per sviluppare temi valoriali e comuni. Il sito web deve dialogare

con la gente, integrarsi nel programma One To One e portarlo "fuori". Il software dello Studio deve dare informazioni precise, dinamiche e rapide (Quando sto guadagnando oggi? E' in linea con il mio budget? Come stanno andando le terapie? E i collaboratori? Quanto devo avere dai Pazienti? Quanti preventivi devo iniziare? Da quanto tempo non sento il sig. Rossi?..). Nell'incontro presentiamo il Software XForma e XForma Light per il controllo della performance; e della relazione: (questionari di valutazione digitali, App per il follow-Up della terapia, filmati da inviare ai pazienti,etc..).

Ed ecco gli argomenti di cui parleremo. Ma attenzione! Ci serviranno come strumenti e non come fini! Saranno spiegati, integrati e coordinati tra loro, fino a creare le condizioni per ognuno di formulare un piano relazionale ad hoc. Per questo ci saranno esempi e role-play.

## **GESTIONE:**

- Il Cambiamento. Affrontarlo e vincere le sue resistenze
- Organizzare la segreteria e i reparti
- I costi e la gestione
- La formulazione del listino prezzi legato al valore
- Spiegare il valore della prestazione
- I nuovi piani di pagamento delle prestazioni
- Gli investimenti in tecnologie
- Collaborare con le Aziende
- Collaborare con il Laboratorio
- Strutturare una pianificazione gestionale e come seguirla
- I rapporti economici con i collaboratori
- I beni relazionali nella gestione economica
- Il Software gestionale

## **COMUNICAZIONE**

La relazione - Team, Fornitori, Pazienti come strutturare il dialogo strategico



Rileggere le logiche relazionali con l'interno e l'esterno secondo logiche di cooperazione

Come capire le motivazioni intrinseche per valorizzare l'altro (Paziente, collaboratore, gruppo..)

Le dinamiche di fiducia per sviluppare lo Studio

Il passaggio dall'incentivo al premio

Il dialogo strategico

Il sito Web. Indicatore di reputazione

Utilizzare i social per raccontarci

Costruire la realtà

Il linguaggio - tipologie e tecniche di utilizzo

Le regole del dialogo perfetto

La selezione del personale - individuare la "persona giusta"

I sistemi rappresentazionali

**L'Enneagramma (introduzione):** potente strumento per conoscere noi e gli altri

**Orari:**

**Giovedì** dalle ore 15,00 alle ore 19,00

**Venerdì** dalle ore 9,00 alle ore 18,30

**Sabato** dalle ore 9,00 alle ore 13,00

**PAOLO BARELLI :**

*Gli Studi che si formano e crescono con me, sono differenti, dicono e fanno cose importanti, non sono mai uguali, perché fondati sulle loro caratteristiche.*

*Le tecniche di vendita, di persuasione, di recupero dei crediti sono semplici da apprendere! e si possono recuperare ovunque e a buon mercato!*

*Il fine ultimo della mia ricerca è quindi fornire basi gestionali e di relazione con lo scopo di ri-orientare le persone (Titolari, Team, Pazienti etc..) per migliorare la vita professionale attraverso l'individuazione e lo sviluppo delle risorse che possiedono.*

*Il mio curriculum è su: [www.studiobarelli.it](http://www.studiobarelli.it)*