



DALLA INFORMAZIONE ALLA RELAZIONE

Corso per Igienista Dentale



Paolo Barelli presenta

Un Algoritmo consapevole

ABSTRACT

A causa delle grandi trasformazioni nel panorama Dentale, l'Igienista svolge oggi la professione che dal punto di vista Relazionale (e gestionale) è rappresentato da un ambito ancora da creare e per farlo è necessario capire i luoghi di lavoro e le persone che lo abitano, evitando così le astrazioni, le teorie e modelli pre-costituiti. In questa professione risiede una caratteristica. Le prestazioni sono le uniche che presentano continuità e periodicità e questo fa sì che la cura del rapporto con il Paziente richieda una attenzione e una formazione "dedicata". Perché l'esperienza che si genera è unica e complessa. Tre sono le fasi nelle quali si articola il "rapport". Il "prima", il "durante" e il "dopo intervento". Questi momenti necessitano di una profonda analisi poiché oltre ad essere strettamente collegati tra di loro, sono anche integrati con tutti gli altri reparti dello Studio (Clinici, Segreteria, Assistenti). Le Informazioni che l'Igienista Dentale fornisce al Paziente debbono avere come obiettivo finale quello di giungere, passando dalla Comunicazione, alla Relazione, unico strumento per costruire valore e reputazione. Questa è il risultato di un percorso lungo e complesso nel corso del quale si rafforza il consenso attraverso costanti relazioni positive. Lo scenario attuale è cambiato ed è sotto gli occhi di tutti che, in tale contesto, la risorsa più scarsa è quella di tessere relazioni e che per lo sviluppo della professione, insieme ai capitali e alla tecnologia, è necessario aumentare la "cura" dei rapporti, delle persone e del capitale sociale e motivazionale. Il rapporto Igienista Dentale/Paziente rappresenta "l'esperienza" che formerà l'idea dello Studio. Si vedrà come intervenire sulle soft skills rilevanti dal punto di vista professionale, in modo da acquisire strategie utili nella gestione dei conflitti per generare un comportamento relazionale nel contesto della professione.

Essere clinicamente preparati non è un punto di arrivo ma quello da cui inizia il vero percorso professionale che è fatto di tecniche e strumenti per mettere in atto comportamenti empatici al fine di riuscire a gestire al meglio le relazioni. Per questa è indispensabile ripensare il suo ruolo che deve svolgere l'attività di ascolto attivo e di comunicazione intesa come reciproca comprensione sviluppando relazioni non solo con i pazienti, titolari, collaboratori e colleghi ma anche con aziende, scuole, istituzioni per diffondere e sostenere la reputazione dello Studio. Le attività che l'Igienista Dentale deve oggi svolgere non si limitano alla prestazione ma sono molteplici e mirano soprattutto a coniugare ciò che lo Studio è (missione visione valori etici e scientifici) con ciò che appare

(la sua immagine). Questa coniugazione è rappresentata dal flusso di informazioni reciproche e continue che debbono essere precise e chiare.

OBIETTIVO CORSO: Fornire strumenti pratici per sviluppare la Professione. Affrontare e risolvere le problematiche quotidiane attraverso una nuova visione delle dinamiche relazionali e gestionali rendendo i partecipanti competenti su tutte le attività che consentono di entrare in contatto diretto con l'esterno e con l'interno. Attraverso la presentazione delle tecniche di gestione e dinamiche di "rapport" si approfondiscono le competenze di base della relazione applicate al "One to One" e al "Web". Il fine è stabilire la comunicazione ideale attraverso la conoscenza del dialogo relazionale.

ARGOMENTI

- Elementi gestionali dell'Igienista Dentale - Come scegliere il tipo di collaborazione sulla base dei nuovi scenari - L'Agenda: evitare le disdette - Far tornare il Paziente ai richiami : la motivazione extra-clinica - I flussi di lavoro. Come generarli - La Gestione delle informazioni: saper acquisire, organizzare e distribuire dati e conoscenze provenienti da altre fonti, persone e Reparti
- L'Igienista e lo sviluppo dello Studio. Elementi e strumenti per generare una crescita reciproca. (Studio/Igienista Dentale).
- Strumenti e tecniche per trasformare l'Informazione in Relazione Ri/Conoscere il Paziente. La Relazione interna ed esterna. L'Empatia nella gestione della Relazione
- Trasformare l'immagine in reputazione: Dalla accoglienza allo sviluppo di una relazione continuativa
- Presentare la terapia attraverso il "dialogo Relazionale"
- Creare e diffondere valori: Gli Incontri di orientamento al Paziente e la sussidiarietà del Web.
- L'Enneagramma (Cenni). Strumento per conoscere i valori e le caratteristiche dell'altro.

Nell'incontro si svolgeranno prove pratiche e giochi d'aula per il migliore apprendimento degli argomenti.

Programma del corso:

Durata giorni 1

Orari : dalle ore 9,00 alle ore 17,00 (è previsto un break a metà mattina e una pausa pranzo)