

## • SCHEDA DI ADESIONE •

Corso di Venerdì 24 GIUGNO 2016 - BAGATTINI, DI SANTI, RONCHI, BERNERI

Da compilare ed inviare anche via Fax a:

**EDIZIONI MARTINA s.r.l.**

Via P.A. Orlandi, 24 - 40139 BOLOGNA

☎ 051/6241343 - Fax 051/545514

e-mail: [centrocorsi@edizionimartina.com](mailto:centrocorsi@edizionimartina.com) [www.edizionimartina.com](http://www.edizionimartina.com)

Cognome..... Nome.....

Via.....

Cap..... Città..... Prov.....

Tel..... Fax.....

e-mail.....

C.F..... P. Iva.....

Data..... Firma.....  
In conformità alla Legge N° 196/03, i dati forniti saranno utilizzati al solo scopo di inviare documentazione e/o campionatura gratuita.

### Quota di partecipazione:

- Odontoiatra € 50,00 **I.V.A. compresa**
- Igienista dentale € 50,00 **I.V.A. compresa**
- Assistente € 25,00 **I.V.A. compresa**
- Segretaria € 25,00 **I.V.A. compresa**

La quota di partecipazione comprende: il materiale congressuale, l'attestato di partecipazione, i coffee-break e la colazione di lavoro.

**Il corso è a numero chiuso. Prevede un massimo di 80 iscritti**

### Modalità di pagamento:

- Assegno bancario o circolare non trasferibile intestato a Edizioni Martina S.r.l.
- Bonifico bancario (inviare copia) intestato a Edizioni Martina S.r.l., Unicredit Banca Bologna Aldrovandi BO, codice IBAN: IT 14 R 02008 02457 000002827384
- Versamento postale su c.c.p. n. 28354405 (inviare copia)
- Bonifico bancario (inviare copia) intestato a Edizioni Martina S.r.l., Bancoposta, codice IBAN: IT 37 B 07601 02400 000028354405
- Carta di credito online

### Rinuncia:

Le cancellazioni delle iscrizioni al corso dovranno pervenire per iscritto alla segreteria organizzativa e saranno rimborsate completamente se pervenute 20 gg. prima della data di inizio del corso. **Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso.**

Si ringrazia per la cortese  
collaborazione:



**EDIZIONI MARTINA**

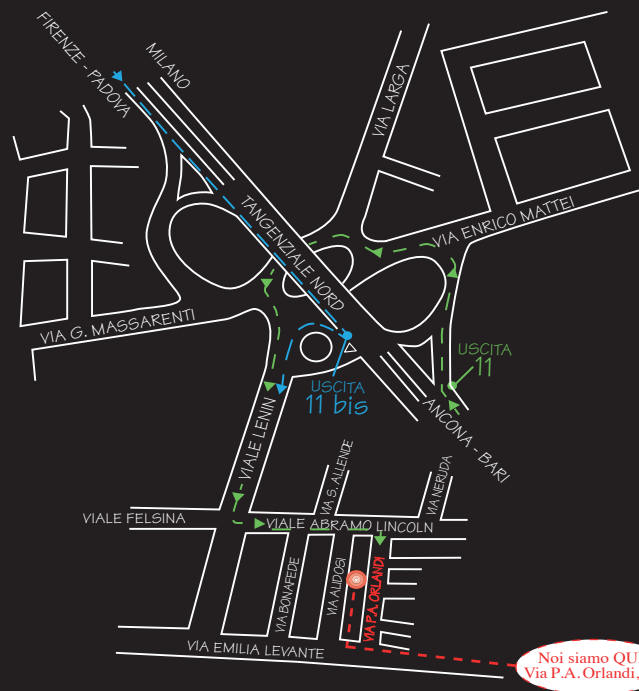
## • COME RAGGIUNGERCI •

Uscita Tangenziale 11 bis  
per chi arriva da:

- Milano
- Padova
- Firenze

Uscita Tangenziale 11  
per chi proviene da:

- Ancona



Per informazioni ed iscrizioni:

Segreteria Organizzativa: Sig.ra Vanessa Cioni - Dr.ssa Nadia Martina

**CENTRO CORSI EDIZIONI MARTINA**

40139 Bologna - Via P.A. Orlandi, 24 - Tel. 051 6241343 - Fax 051 545514

e-mail: [centrocorsi@edizionimartina.com](mailto:centrocorsi@edizionimartina.com) [www.edizionimartina.com](http://www.edizionimartina.com)

I.P.



**CENTRO CORSI**

**di**  
**AGGIORNAMENTO e PERFEZIONAMENTO**



**E.C.M. 6**

**CREDITI  
FORMATIVI  
ASSEGNATI**

per Odontoiatra ed Igienista dentale

Educazione Continua in Medicina

**PROVIDER N° 1425**

EVENTO ACCREDITATO E.C.M. CON CODICE RIFERIMENTO 1425-161523

## DENTISTI ASSOCIATI™

# LA GESTIONE DELLO STUDIO DENTISTICO: POSSIBILI STRATEGIE INNOVATIVE

**RELATORI:**

**DR. GIANLUCA BAGATTINI**

**DR. GIUSEPPE DI SANTI**

**DR.SSA RAFFAELLA RONCHI**

**CARLO BERNERI**

**Venerdì 24 GIUGNO 2016**

**CENTRO CORSI**

**EDIZIONI MARTINA**

Via P.A. Orlandi, 24 - 40139 Bologna

## • PROFILO DEI RELATORI •

### **dr. Gianluca BAGATTINI**

LAUREA in MEDICINA E CHIRURGIA presso l'Università Statale di Milano. Contemporaneamente studiava alla So-Wen di Milano medicina e agopuntura tradizionale cinese per il triennio programmato. 1995 Perfezionato all'Università di Genova in Chirurgia Parodontale e Implantologia. 2010 Specialista in Psicoterapia Ipnotica, specializzato alla A.M.I.S.I. di Milano. Attualmente, Laureando in Scienze e Tecniche Psicologiche (facoltà di psicologia) all'Università Cattolica Sacro Cuore di Milano. Titolare di Pronto soccorso presso Ospedale di San Giovanni Bianco (BG), primi anni 90'; Direttore degli ambulatori di Odontoiatria presso Ospedale Hablita di Sarnico 2008 - 2012; Titolare di studio in Bergamo e Clusone dove lavora principalmente in implantologia e in protesi su impianti. Promotore negli anni 2000 di un Convegno a Bergamo, da cui nasce la "Dentisti-Associati™" Membro del consiglio direttivo della associazione no profit "dentrounquattro", Esercita la professione di medico-dentista con un orizzonte olistico.

### **dr. Giuseppe Di SANTI**

Laurea in Medicina e Chirurgia. Abilitazione in Medicina e Chirurgia. Specializzazione in Odontostomatologia. Abilitazione all'esercizio professionale di Medico Chirurgo e Odontoiatra anche in Svizzera. 1986 Specializzazione Odontostomatologia: Odontoiatri Università degli studi di Siena - Siena, Italia. 1983 Laurea in Medicina: Medicina e Chirurgia Università degli studi di Bologna - Bologna, Italia. Studio medico dentistico - Porto Ercole (Gr). Attività libero professionale e convenzionata nel settore Medico-Odontoiatrico con particolare attenzione alla salute del cavo orale e di tutte le patologie correlate, non sottovalutando il benessere psicofisico di tutto l'organismo. Insegnamento Universitario 1986-1990 e nel 2001-2008 nelle branche della chirurgia orale e dell'implantologia. Ricercatore in Implantologia e fisiopatologia della guarigione del tessuto osseo con l'Università di Modena, Bologna e Pisa. Partecipazione come relatore a 80 congressi e convegni Nazionali e internazionali. Premio Andi quale più giovane relatore in Implantologia. Socio: I.R.C.O.I. A.E.D.I. S.I.O. A.R.I. Il team che coordina dedica particolare attenzione a tutte le branche dell'Odontostomatologia

### **Carlo BERNERI**

Svolge il ruolo di consulente di marketing strategico per aziende industriali e di servizi. Appassionato di marketing creativo per il mondo Business, definisce le linee guida e coordina le risorse per lo sviluppo di tutte le iniziative marketing delle aziende clienti. Esperto in applicazioni software d'impresa, dopo gli studi Informatica ed Economia, ha completato la propria formazione con alcuni corsi di formazione manageriale presso IBM. Ha iniziato la sua carriera lavorando come consulente aziendale per le soluzioni IT, entrando poi nel 1992 in Datalog, con la qualifica di Direttore Marketing e Vendite. Nel 1998 passa in Formula e dopo pochi mesi viene nominato responsabile del marketing operativo. Da settembre 2002 assume anche la responsabilità della gestione della comunicazione e dell'immagine dell'azienda, compreso il coordinamento del Web aziendale e la gestione delle alleanze marketing. Nel 2004 fonda la propria agenzia marketing, continuando a seguire le attività marketing di Gruppo Formula in outsourcing ed acquisendo successivamente esperienze nei settori industria, servizi, pubblica amministrazione, finanza e distribuzione. Dal 2007 è anche docente in tecniche di marketing ed organizzazione eventi in due Master di WOLTERS KLUWER ITALIA (IPSOA Scuola d'Impresa) ed alla Trentino School of Management. Dal 2012 al 2015 tiene un corso ITS (Istituto Tecnico Superiore) su social marketing d'impresa.

### **dr.ssa Raffaella RONCHI**

1985 - 1989 Laurea in Giurisprudenza presso Università statale di Milano. 1989 - dicembre 1991 Pratica Notarile: diritto societario (nascita e variazione societarie) e gestione del patrimonio immobiliare. 1991 - dicembre 1997 Italcementi spa - Impiegata: Specialist Fiscale Tutela fiscale e legale del patrimonio immobiliare. 1997 - dicembre 2014 Italcementi spa - Quadro - settore cemento Insurance and Insurance claims Manager. 2010 - 2011 Master en Derecho Espanol presso Università di Cordoba - Spagna. 2014 presso Unione Industriali di Bergamo Contabilità generale e bilancio d'esercizio Finance, regole generali. 2015 presso Atena spa: paghe e contributi con applicazione del Gestionale Zucchetti. Gennaio 2015 - corrente Consulente Aziendale in proprio - Risk Management. Esperienza pluriennale in società multinazionale di grandi dimensioni, con una struttura organizzativa complessa, con il principale compito di gestione dei contratti assicurativi e valutazione dei livelli di rischio dell'azienda, scouting di compagnie assicurative e brokers anche attraverso la predisposizione di gare. Gestione del claims management nazionale ed internazionale. Predisposizione e divulgazione delle procedure applicative contratti e flussi gestionali sinistri, anche attraverso stesura e implementazione di s.l.a.. Gestione dei rapporti tra gruppo e Captive finanziaria (Lussemburgo). Formazione giuridica, consolidata da un costante aggiornamento ed ottima conoscenza di tutto il pacchetto office.

## DENTISTI ASSOCIATI™

### LA GESTIONE DELLO STUDIO DENTISTICO: POSSIBILI STRATEGIE INNOVATIVE

## • PROGRAMMA •

**Venerdì 24 GIUGNO 2016**

- 08.30 - 09.00 *Registrazione Partecipanti*
- 09.00 - 10.00 **Dott. Giuseppe DI SANTI:**  
Storia della Dentisti Associati dal 2000 ai giorni nostri: un processo di analisi, consapevolezza e proposta.
- 10.00 - 10.30 **Dott. Gianluca BAGATTINI:**  
La Dentisti Associati: quali alternative? Una proposta condivisa.
- 10.30 - 11.00 **Dott. Gianluca BAGATTINI:**  
Odontoiatria Relazionale: il ruolo del medico di base e la ricerca clinica.
- 11.00 - 11.30 *Break*
- 11.30 - 12.30 **Carlo BERNERI:**  
“L'outsourcing” delle componenti extra-cliniche dello studio: marketing e odontoiatria, visibilità e percezione del singolo professionista da parte dell'utenza
- 12.30 - 13.30 *Pausa pranzo*
- 13.30 - 14.30 **Dott.ssa Raffaella RONCHI:**  
“L'outsourcing” delle componenti extra-cliniche dello studio: Risk Management e problematiche assicurative, gestione del personale, finanziarie e fiscali.
- 14.30 - 16.00 **Dott. Gianluca BAGATTINI e Dott. Giuseppe DI SANTI:**  
Dibattito ed esame delle proposte dei colleghi.
- 16.00 *Chiusura lavori, conclusioni e domande, consegna dei test ECM e questionari di valutazione*

## • ABSTRACT •

### **La gestione dello studio dentistico: possibili strategie innovative**

Come valorizzare la professionalità del dentista libero professionista nella realtà dell'attuale situazione socio economica è l'obiettivo dichiarato della Dentisti Associati.

La nostra analisi prende in considerazione i 360 gradi del vissuto libero professionale: l'odontoiatra e l'odontoiatria tra arte e scienza. Ne emerge la necessità di un cambiamento (assai ostico per una categoria con scarsissima propensione all'aggregazione) per iniziare un percorso finalizzato alla reinterpretazione, per certi versi gattopardesca, della professione. Un percorso costitutivo dell'Odontoiatria Relazionale.

*“L'amarezza della scarsa qualità rimane per lungo tempo, dopo che il piacere di un prezzo basso è stato dimenticato”. Benjamin Franklin.*