

SMART

ORTHODONTIC MANAGEMENT

3ª EDIZIONE

5 / 6 / 7 MARZO 2027

★ RIMINI ★

Perchè SMART?

“Ci hanno insegnato a fare ortodonzia,
ma chi ci ha insegnato a gestirla?”

Nella vita professionale ci troviamo ogni giorno davanti a domande diverse.
Quanto vale realmente il mio lavoro?
Quanto guadagno davvero da una terapia?
Come faccio a capire se una consulenza è conveniente?
Come organizzo agenda, tempi e pazienti senza sacrificare qualità e redditività?
Come comunico il valore delle mie terapie?
Come posso far crescere la mia professione e, allo stesso tempo, proteggerne il futuro?

SMART nasce da qui.

Un corso dedicato a tutto ciò che sta intorno alla clinica e che può fare la differenza tra saper fare bene ortodonzia e costruire una professione soddisfacente, sostenibile e consapevole.



Cos'è SMART?

SMART non è un corso di ortodonzia.
È un corso sulla professione dell'ortodontista.
Tre giorni per fermarsi, analizzare il proprio modo di lavorare e acquisire strumenti concreti per gestire meglio la propria attività.

SMART affronta cinque aree che accompagnano quotidianamente la nostra professione:



_Strategia

La pianificazione a lungo termine e l'elaborazione di un piano di sviluppo per la propria pratica ortodontica, con obiettivi chiari e misurabili.

Marketing_

Fondamentale per attrarre nuovi pazienti, migliorare la visibilità online, promuovere il proprio lavoro e gestire la comunicazione in modo efficace ed etico.





_Analisi

La capacità di analizzare i dati della propria professione è fondamentale: performance economiche, flusso di pazienti, feedback ed efficacia dei trattamenti.

Redditività_

Come trasformare il fatturato in redditività utilizzando al meglio le proprie risorse economiche per ottimizzare e rendere stabile il guadagno.





_Tecnologie

L'adozione di strumenti e tecnologie all'avanguardia per migliorare la qualità del lavoro, ottimizzarne il flusso e semplificare la gestione del paziente.

È SMART il corso per te?

SMART è pensato per l'ortodontista, indipendentemente dal modo in cui oggi esercita la professione.

Che tu lavori in consulenza, gestisca uno studio o viva entrambe queste realtà, SMART nasce per chi sente che essere un bravo ortodontista non significa soltanto essere bravo clinicamente.

È per chi vuole migliorare **davvero la propria professione.**
Per chi vuole capire **quanto sta realmente guadagnando** e come aumentare la redditività del proprio lavoro.
Per chi vuole **lavorare meglio, non semplicemente lavorare di più.**
Per chi vuole organizzare meglio tempo, agenda, pazienti e collaborazioni.
Per chi vuole imparare a **comunicare il valore del proprio lavoro** e farlo percepire ai pazienti.
Per chi vuole prendere decisioni basate sui **numeri e non sulle sensazioni.**
Per chi vuole capire quali consulenze far crescere, quali cambiare e quali forse è arrivato il momento di lasciare.
Per chi vuole far crescere il proprio studio o capire se un giorno avrà senso aprirne uno.
E per chi vuole **proteggere ciò che ha costruito e pianificare con maggiore consapevolezza il proprio futuro professionale.**

SMART È PER CHI NON VUOLE SEMPLICEMENTE CONTINUARE A FARE LE COSE COME LE HA SEMPRE FATTE, MA VUOLE FERMARSI, CAPIRE DOVE SI TROVA E COSTRUIRE UNA PROFESSIONE PIÙ REDDITIZIA, ORGANIZZATA, SOSTENIBILE E, SOPRATTUTTO, PIÙ VICINA ALLA VITA PROFESSIONALE CHE DESIDERA.

VUOI CAPIRE ANCORA MEGLIO SE SMART È IL CORSO GIUSTO PER TE?

Abbiamo raccolto le domande che più spesso ci vengono fatte da chi sta valutando di partecipare.

SCOPRI DI PIÙ E LEGGI LE FAQ >

Chi SIAMO

CEXA

Curriculum extraclinico aggregato



Paolo F. Gallo



Niki Arveda



Andrea Alberti

3

Liberi professionisti

56

Anni di libera professione

4

Studi in gestione

1

Studio in cui si eseguono esclusivamente terapie Ortodontiche

2

Studi multidisciplinari di Odontoiatria

1

Studio in cui si eseguono esclusivamente terapie con Allineatori

13

Consulenze attive

22

Consulenze abbandonate

10K

Pazienti trattati

PROGRAMMA VENERDÌ 5/3

09.30 - 10.00 | **Registrazione iscritti**

10.00 - 11.30 | **Analisi del mercato ortodontico: passato, presente e futuro**

Esamineremo insieme i profondi cambiamenti che stanno trasformando la nostra professione con l'obiettivo di prepararci in modo consapevole e strategico.

Comprendere gli scenari futuri ci permette di affrontare il presente con maggiore sicurezza, riducendo l'incertezza e l'ansia. Sebbene i trend storici del mercato non possano essere modificati, possiamo interpretarli e adattarci nel modo più efficace per trarne il massimo beneficio.

11.30 - 13.00 | **Gestione e Controllo (parte 1): ottimizzare la redditività della professione**

Una gestione efficace delle entrate e delle uscite è fondamentale per garantire la sostenibilità e la crescita della propria attività ortodontica. Definire strategie precise per la gestione del preventivo e dell'incassato permette di ottimizzare la redditività e di prendere decisioni finanziarie consapevoli.

- **Gestione del preventivo:** strutturare preventivi chiari e sostenibili, bilanciando il valore clinico della terapia con la redditività dello studio.
- **Strategie di pricing e differenziazione dei preventivi:** strutturare proposte economiche in funzione delle tecniche e dei dispositivi utilizzati e comprendere come queste scelte influenzino il margine di profitto.
- **Controllo dell'incassato:** monitorare con precisione i flussi di cassa per garantire liquidità e stabilità finanziaria (per il proprietario di studio e per il consulente).
- **Costo reale delle terapie:** monitorare con precisione i costi per attribuire il giusto valore ai trattamenti offerti, definendo tariffe adeguate in base al valore clinico ed economico delle terapie proposte.

13.00 - 14.00 | **Lunch**

14.00 - 16.15 | **Gestione e Controllo (parte 2): ottimizzare la redditività della professione**

La sostenibilità economica della pratica ortodontica dipende da una gestione consapevole e strategica. Per garantire il massimo rendimento è essenziale conoscere e controllare ogni aspetto finanziario del proprio lavoro.

- **Incidenza dei tempi di lavoro:** valutare l'impatto della durata dei trattamenti sulla redditività complessiva.
- **Redditività e guadagno netto:** comprendere quanto si guadagna realmente al netto delle spese.
- **Produttività e tempo di lavoro:** valutare il rendimento economico per giornata lavorativa e ottimizzare l'organizzazione del tempo.
- **Strumenti di controllo economico:** adottare sistemi semplici ed efficaci per monitorare l'andamento finanziario della propria libera professione.
- **Accordi con il titolare e percentuali:** comprendere come le condizioni contrattuali incidano sul guadagno effettivo e che tipologia di accordi proporre in consulenza in base alla tecnica utilizzata (ortodonzia tradizionale o allineatori).
- **Investimento vs. Spesa:** comprendere la differenza tra un costo operativo e un investimento a lungo termine è essenziale per pianificare correttamente lo sviluppo della propria attività.

ESERCITAZIONE: lavoreremo insieme per comprendere a fondo come questo processo sia in realtà semplice da eseguire in ogni situazione professionale ***(ai corsisti verranno forniti gli strumenti informatici necessari per procedere a tale analisi).***

16.15 - 16.45 | **Coffee Break**

16.45 - 19.30 | **La visita: non c'è mai una seconda occasione per fare una prima buona impressione**

Una visita ben condotta rappresenta la base per un trattamento di successo. Oltre agli aspetti clinici, è fondamentale curare la comunicazione e l'organizzazione per trasmettere professionalità e instaurare fiducia con il paziente.

Analizzeremo il processo della visita dal punto di vista extra-clinico, focalizzandoci su:

- **Prima impressione:** l'impatto iniziale è decisivo per instaurare un rapporto positivo con il paziente.
- **Target della comunicazione:** adattare il linguaggio e il livello di dettaglio in base all'interlocutore. Trasmettere sicurezza e chiarezza attraverso la voce e il linguaggio non verbale, soprattutto durante la presentazione di casi complessi (estrattivi, chirurgici, ecc...).
- **Gestione delle informazioni e tempistica:** distinguere tra ciò che è utile spiegare e ciò che può creare confusione o inutili preoccupazioni.
- **Valutazione economica della visita e dello studio caso:** quando, quanto e perché farli pagare e cosa si rischia a non farlo. Ogni scelta deve avere uno scopo.

Gestione degli Appuntamenti: ottimizzare il flusso di lavoro

Una gestione efficace degli appuntamenti garantisce efficienza operativa, qualità del trattamento e ottimizzazione dei tempi di lavoro. È fondamentale bilanciare il numero di pazienti, la disponibilità delle poltrone e il tempo dedicato a ciascuna visita per mantenere un'organizzazione fluida e produttiva.

- **Gestione dell'agenda:** definire intervalli ottimali per i controlli in base al tipo di trattamento (ortodontico fisso, allineatori, consulenze).
- **Numero di pazienti giornalieri:** stabilire un carico di lavoro sostenibile per garantire qualità e attenzione a ciascun paziente nel rispetto della propria redditività.
- **Gestione della scarsa collaborazione:** come capire prima di iniziare se un paziente è collaborante e imparare ad affrontare la sua eventuale scarsa collaborazione, vero punto debole delle nostre proposte terapeutiche.
- **Contenzione e follow-up:** definire protocolli chiari per la scelta tra contenzione fissa e mobile ed avere una exit strategy per limitare al minimo i controlli in contenzione.

Dalle 21.00 | **Get together**

SABATO 6/3

9.00 - 11.00 | **Gestione della Consulenza: strategie per una collaborazione efficace (parte 1)**

Un approccio strategico alla consulenza permette di massimizzare la redditività, migliorare la qualità del lavoro e garantire una collaborazione professionale e sostenibile nel tempo.

- **Valutazione delle consulenze:** numeri, parametri e caratteristiche da identificare per valutare in maniera oggettiva una consulenza.
- **Accordo con il titolare:** affrontare il confronto con un approccio strategico, discutendo aspetti chiave come compensi, materiali, personale e gestione delle urgenze.
- **Sviluppo della consulenza:** implementare strategie per aumentare il valore della collaborazione e renderla economicamente sostenibile.
- **Valutazione delle offerte:** distinguere tra collaborazioni vantaggiose nell'immediato, profittevoli nel lungo termine e proposte da evitare.
- **Revisione della redditività:** monitorare nel tempo la convenienza economica della consulenza e riconoscere quando è opportuno interromperla.
- **Gestione operativa:** organizzare materiali, impronte e laboratorio in modo da garantire un flusso di lavoro efficace ed efficiente, anche in un contesto di consulenza.
- **Gestione delle risorse umane:** strategie per instaurare rapporti professionali efficaci con il titolare dello studio, le assistenti e la segreteria, migliorando l'organizzazione e il flusso di lavoro.
- **Chiusura della collaborazione:** gestire l'uscita con professionalità, evitando conflitti e garantendo la continuità del servizio per i pazienti.

11.00 - 11.30 | **Coffee Break**

11.30 - 13.30 | **Gestione della Consulenza: strategie per una collaborazione efficace (parte 2)**

ESERCITAZIONE: impareremo a valutare la salute delle consulenze per fare emergere quale siano quelle sane e quali sia meglio abbandonare (casi reali). Identificheremo le eventuali criticità del rapporto lavorativo e valuteremo insieme come comportarci per migliorare i vari aspetti della collaborazione.

13.30 - 14.30 | **Lunch**

14.45 - 16.45 | **Adempimenti e strumenti per una consulenza efficace**

Un'organizzazione strutturata e l'uso di strumenti digitali permettono di ottimizzare la gestione della consulenza, ridurre criticità e migliorare l'efficienza operativa.

- **Regolarizzazione della posizione professionale:** fornitura dei documenti essenziali per garantire conformità legale e sicurezza operativa.
- **Utilizzo del gestionale in consulenza:** dimostrazione pratica di Orthogest per ottimizzare la gestione clinica e amministrativa (accesso gratuito per un anno a tutti gli iscritti).

16.45 - 17.15 | **Coffee Break**

17.15 - 19.30 | **Marketing per l'Ortodontista: strategie per il proprietario di studio e il consulente**

Un marketing efficace non è semplice pubblicità, ma un insieme di strategie per valorizzare la propria professionalità, differenziarsi e attrarre i pazienti giusti senza compromettere l'etica professionale.

- **Posizionamento e percezione del valore:** comunicare efficacemente il valore delle terapie proposte per migliorare la percezione della qualità da parte dei pazienti.
- **Immagine professionale e comunicazione:** costruire una reputazione solida attraverso strumenti adeguati e una comunicazione chiara e coerente.
- **Marketing interno ed esterno:** ottimizzare la comunicazione con i pazienti già acquisiti e attrarre nuovi pazienti con strategie mirate.
- **Social media e pubblicità online:** comprendere rischi e opportunità di strumenti digitali come sponsorizzate, Google Ads e presenza sui social.
- **Collaborazione con il titolare dello studio:** creare sinergie per condividere obiettivi e strategie, incrementando la crescita di entrambi.
- **Networking professionale:** sviluppare relazioni con colleghi e professionisti per ampliare opportunità di referral e consolidare la propria posizione nel settore.

Dalle 21.00 | **Get together (la rivincita)**

DOMENICA 7/3

Seminario gratuito (extra corso facoltativo)

8.30 - 9.15 | **La consulenza e la gravidanza**

- **Organizzare le consulenze per vivere al meglio la gravidanza:** fondamentale è sapere cosa fare, quando farlo e che precauzioni professionali occorre prendere.
- **La sostituzione e la responsabilità:** di chi è la responsabilità quando mi faccio sostituire? Sapere le regole diminuisce l'ansia e permette una maggior tranquillità lavorativa.
- **Quanto pagare un sostituto:** avere gli strumenti per fare una proposta adeguata è porsi fin da subito in una posizione migliore.

9.30 - 11.30 | **Aspetti gestionali medico-legali e assicurativi per vivere e crescere in tranquillità le nostre consulenze**

Un approccio rigoroso garantisce una maggiore tranquillità nella gestione della consulenza, riducendo rischi legali e assicurando una crescita professionale stabile e sostenibile.

- **Tipologie contrattuali:** elementi essenziali per una collaborazione chiara e tutelata.
- **Responsabilità professionale:** limiti e obblighi medico-legali del consulente ortodontico.
- **Consenso informato e documentazione:** procedure per garantire trasparenza e sicurezza legale.
- **Gestione di contenziosi e reclami:** strategie per prevenire e affrontare eventuali dispute con pazienti o studi.

11.30 - 13.00 | **Le strategie fiscali per impostare al meglio la propria libera professione: cosa deve conoscere il consulente**

N.B: Questi argomenti verranno affrontati con consulenti con grande esperienza in materia e i corsisti potranno esporre domande, dubbi e anche casi specifici e personali (consulenze gratuite prenotabili dopo il corso).

13.00 | **Conclusioni**

Extra Workshop (a pagamento)

14.00 - 17.00 | **Dalla Consulenza al proprio studio ortodontico: sogno o realtà?**

La decisione di aprire uno studio ortodontico deve essere guidata da un'attenta pianificazione economica e strategica, evitando errori comuni e costruendo una base solida per una crescita duratura, ma... potrebbe essere una grande idea!

- **Fattibilità e sostenibilità:** valutare se l'apertura di uno studio nella propria città sia una scelta realistica e conveniente.
- **Transizione dalla consulenza:** capire se e quando abbandonare le collaborazioni per dedicarsi esclusivamente al proprio studio.
- **Struttura e specializzazione:** scegliere tra uno studio di sola ortodonzia o una struttura multispecialistica, valutando vantaggi e rischi di entrambe le soluzioni.
- **Investimenti iniziali:** definire budget, priorità di spesa e differenza tra investimenti strategici e costi superflui.
- **Personale essenziale:** determinare il numero di riuniti, la necessità immediata di assistenti e segretarie e i relativi costi.
- **Strategie di acquisizione pazienti:** individuare le fonti di nuovi pazienti e le strategie di marketing per incrementare il flusso di lavoro.
- **Indicatori di successo:** monitorare parametri economici e operativi per garantire la stabilità dello studio e una crescita sostenibile.
- **Tempo di ritorno sull'investimento:** stimare il periodo necessario per ottenere una redditività soddisfacente e il numero di pazienti richiesto per la sostenibilità finanziaria.
- **Ruolo delle discipline complementari:** valutare l'opportunità di integrare servizi come igiene professionale e pedodonzia per ampliare l'offerta e migliorare la fidelizzazione dei pazienti.
- **Collaborazione con i colleghi:** costruire sinergie per evitare conflitti e favorire il successo dello studio.



> NON SOLO UN CORSO!

Con SMART non porti a casa soltanto tre giorni di formazione.

COSA È COMPRESO?

18 ore di lezioni frontali + 3 ore di esercitazioni

1 extra-corso gratuito + Possibilità di aderire ad 1 extra-corso a pagamento

1 anno di iscrizione gratuita allo SMART CLUB

1 anno di abbonamento ad Orthogest (software gestionale per consulenti)

Fogli digitali per eseguire i calcoli necessari alla gestione

Documenti modificabili coi propri dati

Rapporto continuo con i relatori e gli altri esperti

3 Coffee Break + 2 Lunch + 2 Get together

Assicurazione Soddisfatti o Rimborsati: possibilità di richiedere il rimborso totale del costo del corso se le aspettative non saranno rispettate

QUOTE

Corso SMART Orthodontic Management	€ 1.800 + IVA
Corso SMART Orthodontic Management + EXTRA WORKSHOP	€ 1.950 + IVA

SE NON SEI SODDISFATTO TI RIDIAMO INDIETRO LA QUOTA PER INTERO! 😳

DOVE

Aqua hotel

Viale Paolo Mantegazza, 12/14
Rimini - Marina Centro (Rn)

AQUAHOTEL



5 / 6 / 7 MARZO 2027

★ RIMINI ★

VUOI CONOSCERE MEGLIO SMART ?

Scopri tutti i dettagli del corso e trova le risposte alle domande più frequenti.

OTTIENI PIÙ INFORMAZIONI >

HAI GIÀ DECISO?

ISCRIVITI ORA >