Formea

Corso Clinic Manager Odontoiatrico
Programma dettagliato

Diventa la figura di riferimento dello studio odontoiatrico. Un percorso extraclinico nato dall'esperienza maturata dentro gli studi.

104	40	26	20
ore di lezione in presenza a Sestu (CA)	ore di affiancamento in studi selezionati	lezioni da 4 ore in 4 moduli	posti al massimo per edizione

Quando e dove

Dal 18 gennaio al 17 marzo 2027, dalle 15:00 alle 19:00, in presenza a Sestu (CA). Registrazioni delle lezioni disponibili sulla piattaforma dedicata. Affiancamento pratico al termine delle lezioni, con calendario da definire.

A chi è rivolto

A chi vuole entrare nel settore odontoiatrico senza svolgere attività cliniche e a chi lavora già in studio (ASO, reception, amministrazione) e vuole ampliare le proprie competenze organizzative. Non serve esperienza nel dentale: si parte dalle basi.

1	2	3	4	5
Comprendi	**Impari**	**Ti metti alla prova**	**Osservi il lavoro reale**	**Costruisci la tua professionalità**

1 Modulo 1 · Scopri una nuova professione

9 lezioni · 36 ore · dal 18 gennaio al 5 febbraio 2027

Capire come funziona uno studio odontoiatrico moderno, conoscere le figure professionali e orientarsi nel lavoro extraclinico.

01 Management di base per il settore odontoiatrico
Evoluzione del settore; organizzazione dello studio; principi di management, comunicazione e dinamiche operative.

02 Le figure professionali dello studio
Odontoiatra, igienista, ASO, receptionist, Clinic Manager, amministrativi e collaboratori esterni; collaborazione tra ruoli.

03 **La figura extraclinica: il cuore organizzativo**
Dalla segreteria alla gestione; obiettivi, mansioni, KPI, responsabilità e impatto su team e paziente.

04 **Le competenze richieste dal mercato**
Soft skill, precisione, organizzazione, comunicazione, priorità, responsabilità e orientamento ai risultati.

05 **Fondamenti di odontoiatria**
Anatomia del dente, tessuti di supporto, numerazione dentale, problemi comuni e branche odontoiatriche: conoscenze introduttive non cliniche.

06 **Il percorso clinico del paziente**
Dalla prima visita alla diagnosi e al piano di cura, fino a controlli e mantenimento; terminologia, cartella e documenti.

07 **Il piano di cura**
Significato, origine dalla diagnosi, fasi terapeutiche, lettura e ruolo organizzativo della figura extraclinica.

08 **Il preventivo**
Distinzione dal piano di cura; voci di costo, costruzione, presentazione al paziente ed errori da evitare.

09 **Convenzioni, fondi sanitari e strumenti finanziari**
Assicurazioni, fondi, convenzioni aziendali, rateizzazioni, finanziamenti e procedure amministrative.

2 Modulo 2 • Diventa il punto di riferimento del paziente

3 lezioni · 12 ore · dall'8 al 12 febbraio 2027

Sviluppare capacità di accoglienza, relazione e comunicazione che migliorano l'esperienza del paziente.

10 **Accoglienza e Customer Experience**
Prima impressione, comunicazione verbale e non verbale, fiducia, aspettative e situazioni difficili.

11 **Telefonata efficace e primo contatto**
Struttura della telefonata, tono, ascolto, domande, errori comuni e preparazione alla visita.

12 **Fidelizzazione del paziente**
Richiami, follow-up, cura della relazione, appuntamenti saltati, passaparola e rapporti duraturi.

3 Modulo 3 • Impara a gestire e far crescere lo studio

10 lezioni · 40 ore · dal 15 febbraio all'8 marzo 2027

Acquisire strumenti per coordinare attività, persone e processi e leggere gli indicatori di funzionamento dello studio.

13 **Agenda produttiva e indicatori di efficienza**
Saturazione delle poltrone, tempi clinici, urgenze, conferme, tempi morti e performance.

14 **Gestione collaboratori e procedure**
Consegne, scorte, ordini, coordinamento tra reparti, standardizzazione e controllo qualità.

15 **Time management**
Pianificazione, priorità, urgenze e gestione efficace delle attività.

16 **Gestione dei flussi di lavoro**
Flussi del paziente, clinici e amministrativi; colli di bottiglia e ottimizzazione.

17 **Principi della delega**
Cosa e a chi delegare, compiti, responsabilità, obiettivi, monitoraggio, feedback ed errori ricorrenti.

18 **Marketing dello studio odontoiatrico**
Marketing sanitario, posizionamento, brand, reputazione, recensioni, passaparola e customer journey.

19 **Vendita etica e indicatori di crescita**
Ascolto dei bisogni, valore delle cure, comunicazione del piano, obiezioni, decisione consapevole e KPI.

20 **Privacy e protezione dati (GDPR)**
Principi di protezione dati, dati sanitari, consensi, archiviazione e riservatezza.

21 **Sicurezza sul lavoro**
Norme, rischi, dispositivi di protezione, prevenzione e procedure.

22 **Amministrazione e contabilità**
Fatture, ricevute, note di credito, insoluti, prima nota, consulenti, scadenze e archiviazione.

4 Modulo 4 • Costruisci la tua professione

4 lezioni · 16 ore · dal 10 al 17 marzo 2027

Rafforzare mentalità, leadership e capacità di affrontare problemi e pianificare la crescita.

23 **Mentalità orientata alla crescita**
Cambiamento, errori, fiducia nelle proprie capacità e opportunità.

24 **Leadership**
Autorevolezza senza autorità, gestione del team, assertività e relazioni professionali.

25 **Problem solving e gestione dello stress**
Analisi delle cause, decisioni, imprevisti e soluzioni pratiche.

26 **Diventa la figura di riferimento**
Obiettivi professionali, pianificazione della crescita e costruzione della propria affidabilità.

Affiancamento pratico · 40 ore

Al termine delle lezioni, presso studi odontoiatrici partner e con tutor esperti: osservazione dell'accoglienza, gestione telefonica, utilizzo del gestionale, organizzazione dell'agenda, flussi quotidiani, supporto al team, simulazioni e feedback individuale. Le attività si svolgono nel rispetto delle competenze, della privacy e dell'organizzazione della sede ospitante.
L'affiancamento non è un tirocinio retribuito né un rapporto di lavoro.

Prenota la call di orientamento gratuita

20 minuti con il team FORMEA per capire se il percorso fa per te, con frequenza, costi e modalità di pagamento.

formazioneformea.it
info@formazioneformea.it
+39 379 316 1230

Il corso forma competenze extracliniche di organizzazione, gestione e relazione: non abilita ad attività sanitarie e non costituisce garanzia di assunzione. Consulting Sardegna SRL · P.IVA 04149000921.