

## **MODULO DI ISCRIZIONE**

Corso teorico

**"Marketing e Comunicazione nello studio  
odontoiatrico"**

Cognome: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Città: \_\_\_\_\_

C.F.: \_\_\_\_\_

P.Iva: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Qualifica: \_\_\_\_\_

Inviare modulo compilato via fax al numero  
0382-570990 o via email all'indirizzo  
[info@francodental.it](mailto:info@francodental.it)

Autorizzo l'uso dei miei dati per comunicazioni commerciali ai  
sensi della Legge nr. 196/03



Firma \_\_\_\_\_



In collaborazione con

**1TolLab**

**Sede del Corso**

**FRANCODENTAL SRL**

**Via G. Piermarini, 2**

**27100 Pavia**

**QUOTA DI ISCRIZIONE**

**€ 800,00 + IVA**

**QUOTA AGGIUNTIVA**

**€ 150,00 + IVA**

**Per informazioni:**

**Sig.ra Anna**

**Sig.ra Karin**

**[info@francodental.it](mailto:info@francodental.it)**

**Tel. 0382-472281**

**FRANCODENTAL SRL**

**In collaborazione con  
1TolLab**

**PRESENTA**



**CORSO FORMATIVO ACCREDITATO**

**"LA RELAZIONE CON IL CLIENTE:  
innovare e promuovere le attività di  
marketing degli studi dentistici"**

**4 INCONTRI**

**18 - 19 Novembre**

**2 - 3 Dicembre**

**A CURA DEL PROF. FRANCESCO GALLUCCI  
E CON LA PARTECIPAZIONE DEL  
DOSS. POZZI CLAUDIO**

**16 CREDITI ECM**



## IL RELATORE

Prof. Francesco Gallucci

Il corso sarà tenuto dal Dr. Francesco Gallucci, consulente di direzione aziendale per enti pubblici ed imprese private nelle aree di marketing, comunicazione, organizzazione e innovazione d'impresa. In particolare, la società di cui è presidente "1to1lab", collabora con le principali aziende italiane, nonché numerose associazioni imprenditoriali ed altri enti ancora, ha una consolidata esperienza pluriennale di formazione e assistenza a nuovi imprenditori prima e dopo l'avvio dell'attività (marketing, comunicazione e strategia aziendale) anche nella fase delicata del "passaggio generazionale".

Ha maturato numerosi anni di assistenza a piccole e medie imprese nella ridefinizione delle loro attività di marketing, comunicazione e riposizionamento di mercato e di prodotto.

Il Prof. Gallucci è stato redattore di ampio materiale didattico: libri ("Marketing emozionale e neuroscienze", "La strategia della semplicità", "L'Innovazione design driven del punto di vendita", "Il Marketing dei luoghi e delle emozioni", "Web management"), articoli e dispense.

Ha sviluppato con la propria società 1to1lab un innovativo modello di marketing che consente di verificare l'impatto emozionale delle attività di comunicazione e di prodotto sui clienti (neuro marketing).

Tale modello è in uso presso alcune tra le principali aziende nazionali e internazionali.

Partecipa a convegni e seminari sul tema dell'innovazione per le aziende (grandi e piccole) come relatore e docente.

L'attività didattica svolta presso la nostra sede sarà rivolta a formare i dentisti e gli altri partecipanti (personale degli studi) su taluni aspetti di marketing e comunicazione dell'impresa, segnalate dal management della stessa come particolarmente "sensibili" nell'attuale fase congiunturale.

Il modello innovativo di marketing e comunicazione che si intende promuovere è già stato messo in pratica in due strutture (CLD e Studio Dr. Pozzi) e ha consentito di realizzare una strategia di marketing mirante a due obiettivi fondamentali:

- fidelizzare la clientela esistente attraverso iniziative di custode marketing e marketing 1:1;
- accrescere la qualità del servizio intervenendo nelle fasi del processo di relazione con il cliente anche utilizzando il marketing emozionale;
- acquisire conoscenze e strumenti sulle più rilevanti forme di marketing per le PMI rispetto le reali esigenze degli Studi Dentistici;
- sviluppare abilità nelle programmazione marketing e comunicazione in azienda.

Il corso si avvale di una metodologia "mista": ai momenti di esposizione tradizionali seguiranno fasi di esercitazione con uso di Excel e Power Point e di discussione dei risultati raggiunti.

Il corso sarà articolato in quattro mezze giornate.

### 1° INCONTRO - 18 Novembre ore 15:

#### Lo scenario

- Patto formativo - Consegna schede di posizionamento
- Il messaggio di CLD - Illustrazione case history per lo sviluppo della Rete (Dr. Pozzi)
- Lo scenario (Prof. Gallucci)
- Pausa
- Costruzione di una mappa mentale: cosa vuol dire fare business

### 2° INCONTRO - 19 Novembre ore 9:

#### La gestione

- Aggiornamento scheda di posizionamento
- Sviluppo parametri di assesment: le 10 regole d'oro
- Raccolta dati: consegna schede di autovalutazione
- Gli strumenti per la gestione di uno studio dentistico
- Gestione del rapporto proattivo con il cliente
- Pausa
- L'importanza del database clienti: il suo profilo e le sue potenzialità
- L'importanza del database per la contabilità interna dello studio
- Analisi e commento dati schede di autovalutazione: discussione.

### 3° INCONTRO - 2 Dicembre ore 15:

#### La formazione

- Aggiornamento scheda di posizionamento
- Formazione interna: il MKT Relazionale
- Team building
- Pausa
- Fidelizzazione del cliente
- Modelli di gestione

### 4° INCONTRO - 3 Dicembre ore 9:

#### La comunicazione

- Aggiornamento scheda di posizionamento
- La comunicazione degli studi dentistici: la comunicazione presente oggi in Rete
- Rilevazione delle strategie comunicative attuate prima del corso
- Pausa
- Analisi e discussione dei risultati
- Individuazione del modello comunicativo ottimale
- Restituzione all'aula e conclusioni.

*... Abbiate cura dei mezzi, e i fini si realizzeranno da soli ... (Ghandi)*