MARKETING IN EQUILIBRIODONZIA

Venerdì 6 e sabato 7 maggio 2022

Il corso è costituito da **1 seminario** esperienziale per un totale di **2 giornate dalle ore 9:00 alle ore 18:00.**

Il seminario si terrà a Cesena in un antico casale vista mare e vedrà come relatore il CEO di Eptamed:

Ciao, sono Fabrizio Sintucci, Ceo di Eptamed, ideatore dell' Equilibratore, esperto in marketing e coaching ed appassionato di architettura e design.

Quattro anni fa ho deciso di aprire anche uno studio dentistico per testare e controllare meglio l'efficacia degli equilibratori, questo mi ha permesso anche di analizzare la risposta del mercato e studiare strategie per lanciare da zero un nuovo studio dentistico.

I risultati positivi ottenuti in poco tempo mi hanno fatto intuire la necessità di un corso marketing pratico per aiutare tutti i miei clienti e non solo.

Al corso contribuiranno con alcuni interventi i professionisti che in questi anni hanno collaborato e contribuito al successo delle mie aziende, con spiegazioni tecniche in materia amministrativa, legale e clinica.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Inviare copia del pagamento effettuato unitamente alla scheda d'iscrizione compilata in ogni sua parte alla segreteria: **commerciale@eptamed.com**

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Cognome .....

Nome .....

Indirizzo .....

Città .....

Cap ..... **Provincia** .....

Telefono .....

Cellulare .....

Codice fiscale .....

Partita IVA .....

Laurea in .....

Specializzazione .....

Iscr. Ordine dei Medici nr .....

Provincia di .....

Mail .....

Trattamento dei Dati Personali (GDPR – Regolamento Generale sulla Protezione Dati e del D.Lgs. 101/2018).
La partecipazione al corso di formazone, richiede un esplicito consenso al trattamento dei dati personali, da parte di Eptamed SRL.
E' facoltativo il consenso al trattamento dei dati per finalità commerciali.
Il trattamento dei dati avverrà con la massima riservatezza e nel pieno rispetto di quanto stabilito dalla Legge sulla tutela dei dati personali.
Le sarà garantito, in ogni momento, l'erecizio dei diritti previsti dalla Legge.

Data .....

Firma .....

In caso di impossibilità a partecipare, la quota pagata non potrà essere rimborsata, ma sarà possibile ripetere il corso durante la prima data utile.
Le agevolazioni che sono comprese nella quota di iscrizione saranno attivate all'inizio del corso e del pagamento totale della quota.

Corso di Marketing pratico in Equilibriodonzia

Eptamed® Medical Group

come attrare nuovi pazienti, gestirli e ottenere benessere ecomico solo grazie agli equilibratori

Maggio 2022
6/7

Numero Verde
800-587733

INFORMAZIONI E COSTI DI ISCRIZIONE:

LA FORMAZIONE È APERTA A MEDICI ODONTOIATRI

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Euro 790,00 + IVA 22% (TOT. 963,80 €)

- Segreteria o assistente possono partecipare gratuitamente (opzione valida per i primi 10 iscritti)

La quota comprende:

- certificato di partecipazione al corso
- APP GDPR

IL CORSO È A NUMERO CHIUSO (MASSIMO 15 PARTECIPANTI), IN CASO DI SOVRANNUMERO FARÀ FEDE LA DATA DEL BONIFICO.

COORDINATE BANCARIE DOVE ESEGUIRE IL BONIFICO IBAN:

IT81H0854223900094000154781

Intestatario: EPTAMED S.R.L.

Banca: BANCA SVILUPPO S.p.a.

Causale: Corso Marketing 2022

SEDE DEL CORSO

Milano (luogo ancora da decidere)

CORSO DI MARKETING PRATICO IN EQUILIBRIODONZIA

ARGOMENTI DEL CORSO

- Gli strumenti per sfruttare le potenzialità degli equilibratori
- Come attrarre nuovi e vecchi pazienti
- La comunicazione efficace
- L'immagine dello studio
- L'accoglienza in studio
- La gestione del tuo Team
- Gestire correttamente i pazienti
- Realizzare gli obiettivi
- Il marketing pratico
- Il digital marketing
- La normativa sulla pubblicità sanitaria
- Aumentare la percentuale di accettazione dei preventivi
- Fidelizzare massima dei pazienti
- Il prezzo: alto, basso o lo sconto?
- Vendere il preventivo
- La gestione amministrativa del preventivo
- La gestione degli incassi
- Qualità oggettiva e qualità percepita
- Come motivare il paziente
- Trasformare l'analisi in strategia
- Come massimizzare l'utile d'esercizio

CORSO DI MARKETING PRATICO IN EQUILIBRIODONZIA

A PROPOSITO DEL CORSO

Al di là della crisi, oltre le capacità cliniche e indipendentemente della propria formazione, ci sono sempre in ogni professionista dei blocchi e delle incertezze che ne limitano la realizzazione.
L'obbiettivo del corso è dare al professionista non solo le conoscenze per esprimersi al meglio, ma anche attraverso dei laboratori pratici le certezza e le procedure che gli daranno la forza per raggiungere degli obbiettivi concreti.
Al centro del corso ci sarà un dispositivo unico e una terapia estremamente efficace che in questo momento è la sola nel panorama odontoiatrico a garantire enormi possibilità economiche.
Oggi nonostante la forte richiesta da parte dei pazienti, non tutti riescono a sfruttare al massimo l'enorme potenziale di questi dispositivi.
Il corso ti insegnerà a farlo, con procedure e strategie di marketing che proverai in un nuovo metodo esperienziale.

Eptamed® Medical Group

Numero Verde
800-587733