



Nuova Dent ti invita ad un evento unico: un pomeriggio per incrementare le tue capacità imprenditoriali e una serata unica per vivere il lato divertente del lavoro.

Alle 16:30, un corso tenuto da Massimiliano Calore, fondatore di Open Source Medical Management www.osmedicalmanagement.it - società specializzata nella consulenza manageriale agli studi dentistici, approfondirà i temi chiave della crescita di un'attività professionale - **finanza, organizzazione, gestione del personale e marketing** - presentando esempi e casi reali.

Alle 20:00, una particolare cena "Smiling Dinner" e un gala di cabaret, musica, ballo e bellezza organizzato da "Bagaglino, i Giardini di Porto Cervo" - www.bagaglinomultivillage.it - l'inventore della vacanza spettacolo.

Prenota gratuitamente la tua partecipazione al corso e poi invita chi vuoi al gala.

Ti aspettiamo venerdì 30 marzo presso la Cantina Albinea Canali, Via A. Tassoni 213, Canali (RE)

In collaborazione con:

ISCRIZIONE GRATUITA
0522 791927

CONVENTION
16:30

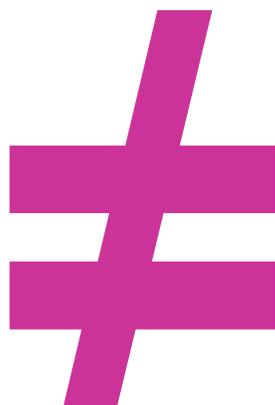
GALA
20:00

OSMI

BAGAGLINO
 I Giardini di Porto Cervo

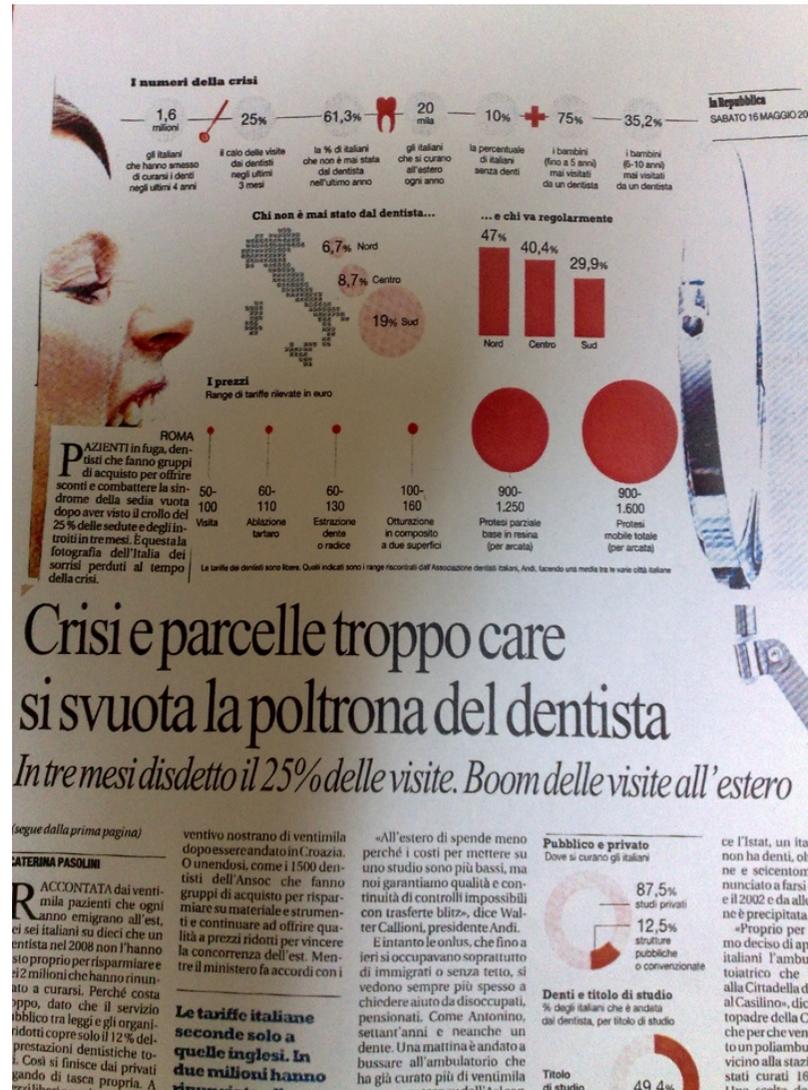
www.osmm.it





La repubblica

16/05/2009



“Piangi di più per il mal di denti
o per quello che ti costano?!”
DA OGGI C'È L'ALTERNATIVA”

Cerbetto

VIAGGI

organizza pullman diretto
in una **clinica privata**
ODONTOIATRICA
in Croazia che applica
ottimi prezzi.

RIDENT
policlinico

- 1** TRASFERIMENTI CON FREQUENZA SETTIMANALE.
- 2** PARTENZE DA NOGARA, SANGUINETTO, CEREА, LEGNAGO,
C.C. IL FARO, ENTRATA AUTOSTRADA ROVIGO SUD
(VILLAMARZANA).
- 3** VISITA E CONSULENZA GRATUITA.

Per informazioni contatta:

Cerbetto

VIAGGI

SEDE: CEREА - Via Paride, 49

Tel. 0442 320257 - Fax 0442 329562

FILIALE: NOGARA - Via Dalla Chiesa, 32

Tel. 0442 510528 - Fax 0442 513705

info@cerbettoviaggi.it - www.cerbettoviaggi.it



GROUPON
Scegli la tua Città:
Shopping
Ricevi le offerte di Shopping:
Inserisci la tua email
Registrati | Login

Offerte a Verona
Offerte Shopping
Offerte Viaggi

Pro Whitening Kit® a partire da 19,90 €. Denti bianchi a casa tua!

Compralo Subito!

Totale: da € 19,90

| | |
|---------------|---------------------|
| Sconto 59% | Risparmi € 29,10 |
|---------------|---------------------|

Fai un regalo!

Quest'offerta è disponibile ancora per:

07 02 23

Ore Min. Sec.

Già 234 Acquistati!

✔ L'offerta è attiva!

Invita tutti i tuoi amici

Facebook
Twitter
E-Mail

In Sintesi:

- Pro Whitening Kit® a scelta tra:
 - un kit a 19,90 € invece di 49
 - 2 kit a 34,90 € invece di 98
 - 3 kit a 49,90 € invece di 147
- Il kit contiene:
 - 2 tubetti di gel sbiancante da 10 ml ciascuno
 - spray accelerante
 - 2 mascherine termoformabili per le arcate dentali superiori e inferiori
 - mini lampada
 - confezione portatile
 - scala di colori dei denti
 - istruzioni per l'uso

CONDIZIONI:

- Valido un mese
- Affrettati, i coupon disponibili sono limitati!
- Leggi qui le condizioni generali

COME ORDINARE?

- Quando ricevi coupon vai a questa pagina
- Clicca su Aggiungi al carrello
- Scegli la quantità e clicca su Aggiorna carrello
- Inserisci il numero coupon
- Clicca su Continua con il Checkout
- Inserisci i tuoi dati
- Termina l'acquisto pagando le spese di spedizione (pari a 6,90 €)
- Spedizioni a partire da 30 giorni lavorativi successivi all'ordine

Pro Whitening Kit® a partire da 19,90 €. Denti bianchi a casa tua!

Andare dal dentista è bello solo per tre motivi:

- 1) le poltrone comodissime
- 2) l'acquario con i pesci tropicali
- 3) le riviste di moda, orologi, auto e gossip.

Per il resto non è proprio una passeggiata, anche se si deve fare solo un semplice sbiancamento.

Oggi, però, puoi fare una cosa. Vai dal giornalaio e acquisti la rivista che ti piace di più, trova un documentario del National Geographic sul pesce pagliaccio e mettili comodi sulla poltrona di casa tua: allo sbiancamento ti pensa **Pro Whitening Kit®!**

ACTIONGROUPDEALS

Actiongroupdeals
Tutto per il benessere
[Sito web](#)

Actiongroupdeals offerto da Groupon.it

Invita ora i tuoi amici e guadagna € 8!

Speciale Corsi e Tempo Libero

Guarda qui

Altre offerte speciali

€ 19,99 invece di € 35,00:
Orecchini in pizzo macramè con cristalli Swarovski elements in vari colori

€ 19,99

invece di € 35,00

Guarda qui

€ 578,00: iPhone 4S da 16 GB a scelta tra bianco e nero

€ 578,00

Guarda qui

€ 169,00 invece di € 500,00:
Materasso in memory foam in varie misure con imbottitura antiallergica e anticaro

€ 169,00

invece di € 500,00

Guarda qui

€ 19,90 invece di € 29,90: Mini compressore 12V 300 PSI con manometro

€ 19,90

invece di € 29,90

Guarda qui

€ 19,90: Stimolatore Aerospace Wet dalla speciale forma che ricorda l'anatomia femminile

€ 19,90

Guarda qui

€ 49,00 invece di € 234,00:
Telecamere di monitoraggio con infrarossi, controllo a distanza e sensore di movimento intelligente per la sicurezza della tua casa

€ 49,00

invece di € 234,00

Guarda qui

-13%

- Sempre più in difficoltà lo studio mono-professionale
- Sempre più in auge l'odontoiatria commerciale

Fonte: Gruppo Key-stone

CI SI ABITUA A TUTTO!

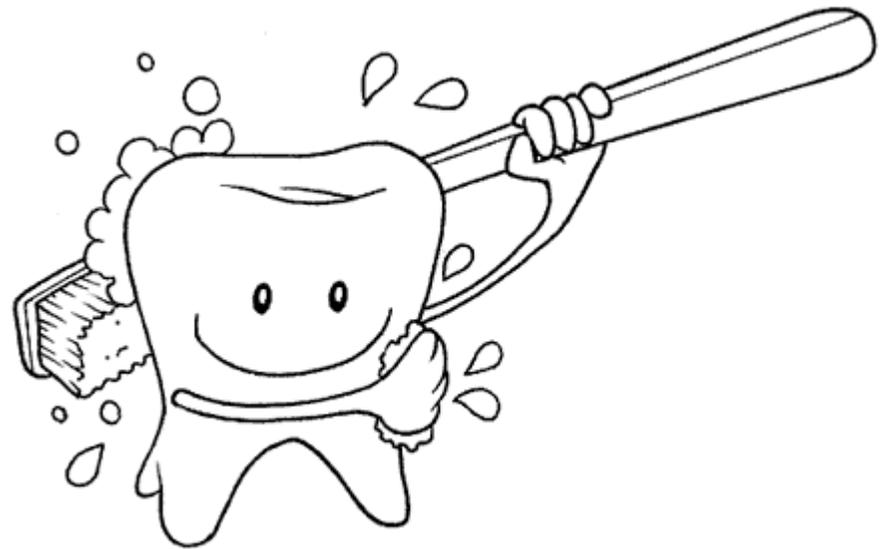
Tendi a diventare **inconsapevole** di tutto
quello che preferisci **non affrontare**
Comprendi la dissonanza cognitiva!

COSA DIAMO



bld054958 www.fotosearch.it





COMFORT ZONE



Effective Company

di Roberto Gorini

Creare non è confortevole,
è **eccitante** !



**SENZA
UN'ORGANIZZAZIONE
SEI SEMPRE TROPPO
DEBOLE PER VINCERE
DAVVERO**

SENZA VITALITA'
UN'ORGANIZZAZIONE MUORE
VELOCEMENTE.

Pazienti, personale ... tutto gira attorno
all'organizzazione e alla vitalità.

In assenza di vitalità le cose si complicano.



CREATORI E DISSIPATORI



RESPONSABILI



PROBLEMABILI

CREATORI DI VALORE

Ti suggerisce di fare delle nuove strategie.
A volte ti combatte perché pensa si possa fare meglio.

Riesce ad anticipare le tue richieste e ti dà compliance.

Ti dà una mano a sostenere i tuoi progetti con gli altri.

ALLEANZA DI CERVELLI

Persone con cui cospirare.

Non sei sempre costretto a dare.

Aiuto nei momenti difficili.

CAMBI DI PARADIGMA

**Se vuoi che le cose
cambino devi prima
cambiare tu!**

Paziente
Dentista
Cure
Dente curato
Signorina
Io

Cliente
Imprenditore-medico
Servizi
Sorriso
Collaborat(t)rice
Brand

I 3 ERRORI DELL'IMPRENDITORE- MEDICO

MANCANZA DI 1 COMPRESIONE DEL MERCATO

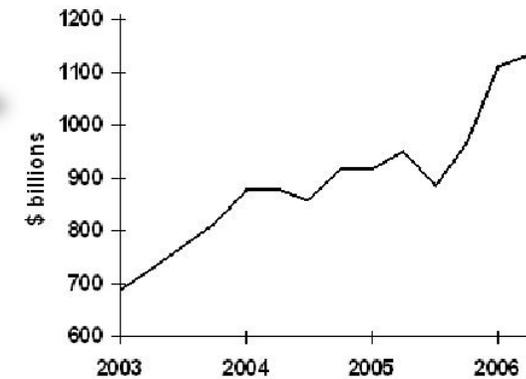


**“A noi la cosa piace,
quindi piacerà a
tutti”**

NON PENSARE AL
CASHFLOW



Corporate Profits After-Tax
based on tax data



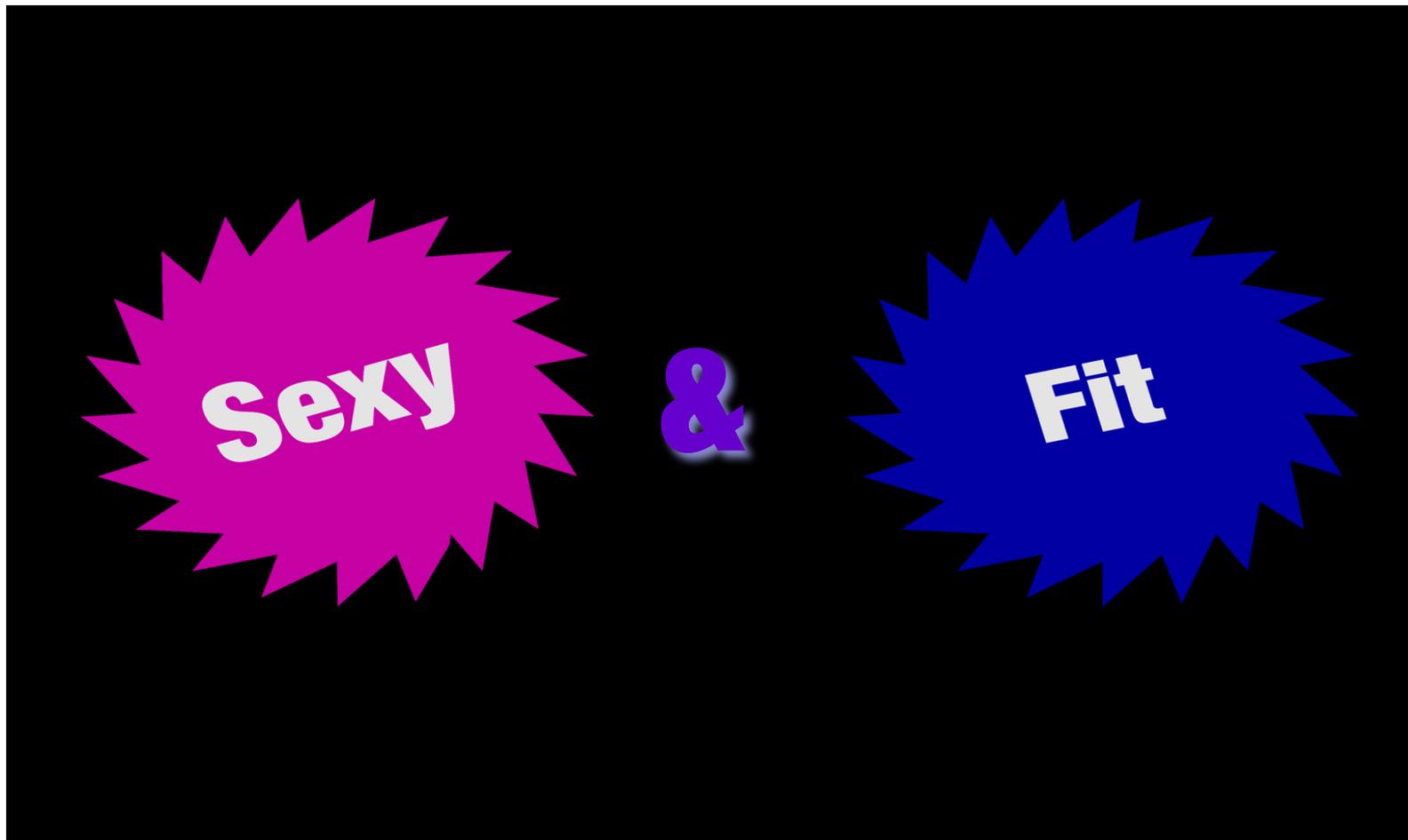
**“Faremo tanti di quei soldi
che è inutile pensare ai soldi
che incasseremo il mese
prossimo.”**

3 NESSUNA TECNOLOGIA DI VENDITA



**“Diamo degli ottimi servizi
che si vendono da soli.
I pazienti più intelligenti mi
daranno retta”**

IL MARKETING CHE FUNZIONA



Sexy

&

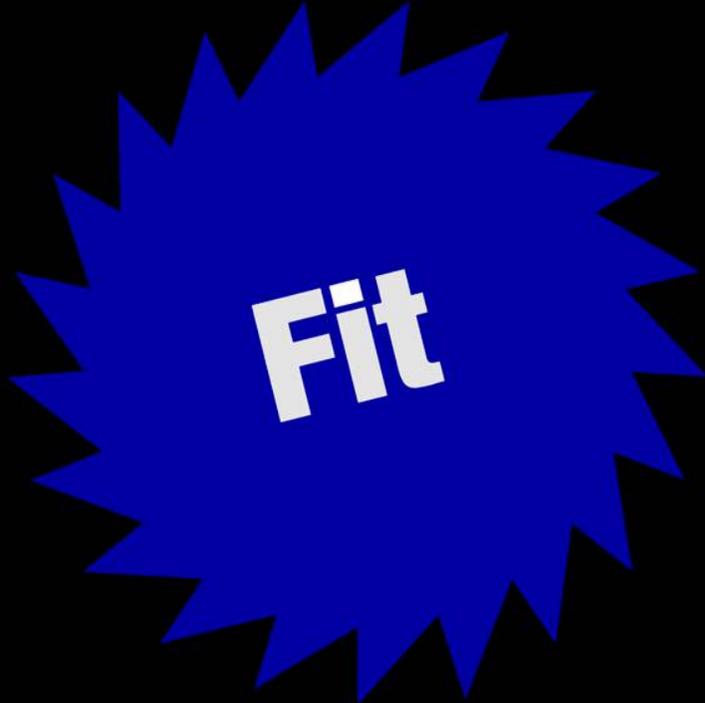


LOUIS VUITTON





&



Fit



Immagine fornita da MammaM
a www.ciao.it

BASI

La base del marketing è
far parlare di te.

Il passaparola è il
miglior marketing che
esista.

FACCIAMO UNA PRATICA...

Ora ti chiedo di pensare come un paziente che va dal dentista.

Quale fra le seguenti caratteristiche del servizio giudichi di primaria importanza per ritenerti pienamente soddisfatto?

- A. Rispetto degli orari stabiliti
- B. Assenza di dolore
- C. Spiegazioni rassicuranti su ciò che verrà fatto
- D. Report finale del lavoro svolto ed eventuale terapia post-operatoria
- E. Chiamate post-operatorie (per seguire decorso)
- F. Presentazione e preventivazione anticipata del lavoro consigliati
- G. Pagamenti adeguati alle possibilità individuali
- H. Ambiente e strumenti sterilizzati

APRILE 2011: QUALI SONO I FATTORI CHE LA PORTANO A SCEGLIERE UNO STUDIO DENTISTICO PIUTTOSTO CHE UN ALTRO?

- 61% VALORI RELAZIONALI E
RASSICURAZIONI

SEXY & FIT



SEXY & FIT

Abbigliamento bello

Un clown in studio.

Bei quadri appesi con sorrisi.

Belle persone.

Gestione delle referenze

Tutti i clienti gestiti

Eventi

Soluzioni alla persona

Solito camice

L'assistente

I "dentoni"

Persone che lavorano/danno servizio.

Nuovi pazienti

Dov'è la Sig.racome si chiama?

Otturazioni

Preventivi

ALLA FINE

Abbellisci l'ambiente rendendolo bello per chi lo vive con "ansia".

Metti una segretaria che ti faccia sentire a casa.

Chiama dopo gli interventi.

Dai i servizi che ti chiedono.

Evitagli i disagi, usa una buona comunicazione.

Parla la sua lingua.

Richiama i pazienti

Misura utili e dati

Fai il sexy marketing

Utilizza bene il biglietto per gli appuntamenti

SLIDES E RIFERIMENTI

m.calore@osmanagement.it

www.maxcalore.it

393 9089906