

OPEN SOURCE MANAGEMENT

OSM MEDICAL
OPEN SOURCE MANAGEMENT .IT

Preparati al futuro!

www.opensourcemanagement.it

Le grandi discordanze!

**OGGI ESISTONO GLI ESTREMI DELLE
FASCE!**

**IL LORO COMPORTAMENTO È DIVERSO
DAL PASSATO.**

Definizione di Successo

**POCHE SEMPLICI DISCIPLINE
PRATICATE OGNI GIORNO.**

Definizione di Fallimento

**POCHI ERRORI DI VALUTAZIONE
RIPETUTI QUOTIDIANAMENTE.**

Primo dato sul Successo

**IL SUCCESSO, COSÌ COME IL
FALLIMENTO, È SEMPRE CREATO!**

Secondo dato sul Successo

**IL SUCCESSO, COSÌ COME IL
FALLIMENTO, DERIVA DA UNA
FILOSOFIA PERSONALE.**

Le 4 F.F.!

- 1) IO NON DEVO VENDERE**
- 2) IO AVRÒ SUCCESSO**
- 3) IO HO UNA PROFESSIONE DIVERSA
DAGLI ALTRI**

1°F.F.) lo non devo vendere

**9 DENTISTI SU 10 PENSANO DI SAPER
VENDERE.**

**SOLO 1 SU 10 LO SA REALMENTE
FARE.**

**LA LOGICA FA PENSARE E
L'EMOZIONE FA AGIRE!**

1°F.F.) Io non devo vendere

SPUNTI

CHE TERMINOLOGIA USI?

**QUANTO TEMPO DEDICHI AI
PAZIENTI?**

**COME GESTISCI UN'OBIEZIONE O UN
SEGNALE DI CHIUSURA?**

QUANTI LIBRI DI VENDITA HAI LETTO?

2° F.F.) Ioavrò successo

**IL SUCCESSO VA SEMPRE
PIANIFICATO, NON È UNA COSA CHE
CAPITA.**

2° F.F.) Io avrò successo

SPUNTI

**HAI IL PIANO SCRITTO DI DOVE SARAI
E COME FARAI AD ARRIVARCI TRA 5
ANNI?**

**HAI PIANIFICATO COME FARE A FARE
UTILI?**

**HAI PIANIFICATO LE DIFFICOLTÀ CHE
INCONTRERAI E COME LE
AFFRONTERAI?**

3° F.F.) Io ho una professione diversa

**LA CULTURA IN AUGE È IMPOSTATA
PER PORTARE L'INDIVIDUO AL
FALLIMENTO.**

3° F.F.) Io ho una professione diversa

SPUNTI

IMPARA DAGLI ALTRI.

**STUDIA LA CONCORRENZA E/O GLI
ALTRI SETTORI. COSA C'È DI BUONO
IN ALTRE REALTÀ CHE PUOI
UTILIZZARE?**

4° F.F. “nascosta”

IO

Definizione di Successo

**POCHE SEMPLICI DISCIPLINE
PRATICATE OGNI GIORNO.
LE DISCIPLINE TENDONO A
MOLTIPLICARSI MOLTIPLICANDO
ANCHE IL SUCCESSO.**

Dott. Alessandro Carrafiello

Creare una filosofia vincente

- 1) DIMMI CON CHI VAI E ...**
- 2) LE REGOLE DEL DENARO**
- 3) MARKETING RULES**

Dimmi con chi vai



EXPERIENCE

**L'ESPERIENZA E LE PERSONE
SONO LA BASE DEL BRAND**

CREATORI E DISSIPATORI



RESPONSABILI



PROBLEMABILI

CHI CREA IL TUO BRAND?

LE PERSONE VANNO SELEZIONATE PER L'ESPERIENZA CHE VOGLIAMO CREARE.

IL CLIENTE DEVE ENTRARE E USCIRE DALLO STUDIO CON UNA BELLA SENSAZIONE. SI SENTE CURATO TOTALMENTE O SOLO AI DENTI?

CHI CREA IL TUO BRAND?

CHI COLLABORA CON TE LO FA PER:

PASSIONE?

DENARO?

POSTO DI LAVORO?

COMODITÀ?

AFFETTO VERSO DI TE?

ALTRO?

**OGNI MOTIVAZIONE PORTA CON SE
DELLE CONSEGUENZE. CHI LAVORA CON
TE PERCHÈ LO FA E COSA CREERÀ?**

ACCORGIMENTI

**OCCHIO ALL'APPROCCIO
AGGHIACCIANTE**

**SCEGLI CHI HA CARATTERISTICHE
PERSONALI FORTI, NON SCEGLIERE
SOLO ASPETTI TECNICI**

ALLENA LE PERSONE, FORMALE

**RENDILI PARTE ATTIVA DEL
GRUPPO**

Le regole del denaro

**IL DENARO FLUISCE VERSO LE BELLE
PERSONE.**

Le regole del denaro

**LE PERSONE CHE DIVENTANO
RICCHE PRIMA INVESTONO IL
DENARO E POI SPENDONO.**

**LE PERSONE CHE RESTANO POVERE
PRIMA SPENDONO E POI, SE AVANZA,
INVESTONO.**

Le regole del denaro

SPUNTI

SCADENZIARIO SCRITTO

**MASSIMO 30% PER PAGAMENTI
ANTICIPATI**

MODELLO DEL CASHFLOW

CONOSCERE IL BREAK EVEN

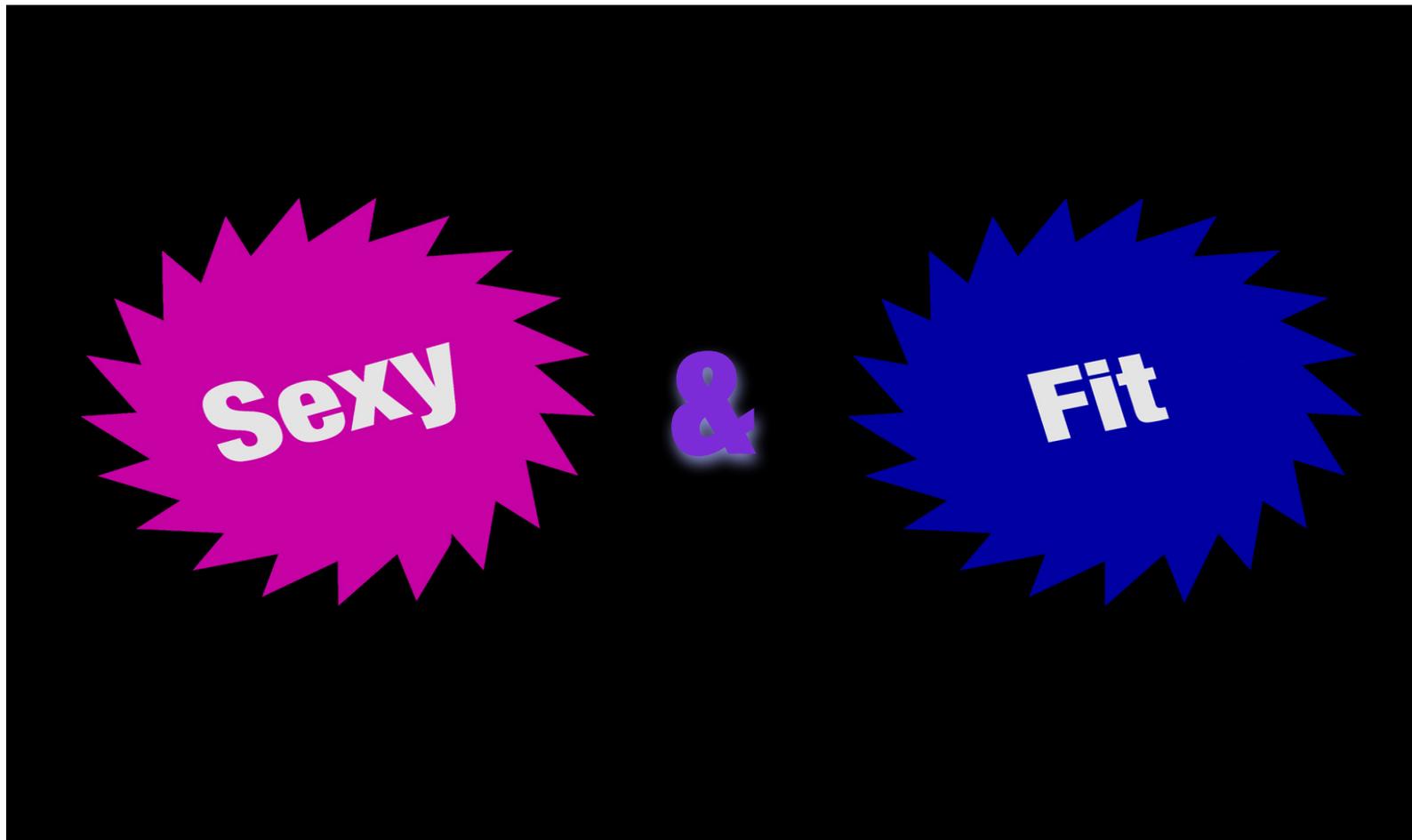
UN PIANO PER I DEBITI

**UNA STRATEGIA CHIARA PER
GUADAGNARE TANTI SOLDI**

SAPER UTILIZZARE IL COMMERCIALISTA

Marketing Rules

IL MARKETING CHE FUNZIONA



Sexy

&



LOUIS VUITTON





&

Fit

SEXY & FIT

Abbigliamento bello

Un clown in studio.

Bei quadri appesi con
sorrisi.

Belle persone.

Gestione delle referenze

Tutti i clienti gestiti

Sorrisi

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

DOMANDE DA FARSI

**COSA DESIDERANO I TUOI CLIENTI
VERAMENTE?**

IN COSA SEI UNICO PER LORO?

CHE PROBLEMATICHE RISOLVI?

**OGNI QUANTO COMUNICHI CON
LORO?**

STRUMENTI PER COMUNICARE

INFOLETTER 4-5 OGNI ANNO

NEWS OGNI MESE

HAI IL DATABASE COMPLETO?

CHE MATERIALI HAI IN STUDIO?

UTILIZZO REFFERAL

Un nuovo paradigma

**QUESTA SITUAZIONE NON È
DETERMINATA DA UNA CRISI
ECONOMICA...E NEMMENO DA UNA
CRISI FINANZIARIA.**

**CIÒ CHE HA CAUSATO E CAUSERÀ LA
CRISI È UN PROBLEMA DI**

Un nuovo paradigma

VALORI

ETHICS

**SE VUOI DIVENTARE UN PILASTRO
DELLA SOCIETÀ DEVI INIZIARE AD
ESSERLO**

**L'ETICA PROFESSIONALE NON
RIGUARDA SOLO IL FARE IL LAVORO
FATTO BENE**

**RIGUARDA ANCHE L'ESSERE UN
MODELLO IN TUTTI GLI AMBITI**

**LA GENTE VUOLE STARE ASSIEME E
AMMIRARE I MODELLI, PURCHÈ SIANO
ESTREMI!**

SLIDES E RIFERIMENTI

m.calore@osmanagement.it

www.maxcalore.it

www.osmm.it

393 9089906