

Assistenti di Studio

DALLE ESIGENZE DEL PAZIENTE ALLE SOLUZIONI DELLO STUDIO: CASI PRATICI DI VITA QUOTIDIANA

Dr. Federico Panetti

Sabato 19 Gennaio

CONFERENCE FLORENTIA HOTEL - ORE 08,45/13,30

I incontro

Intelligenza emotiva:

- Che cosa è
- Emozioni primarie e secondarie
- La capacità di interagire col paziente e metterlo a proprio agio

Sabato 23 Febbraio

CONFERENCE FLORENTIA HOTEL - ORE 08,45/13,30

Il incontro

Economie dello studio:

- Il Marketing dello Studio
- Parlare di soldi con il paziente
- Come far percepire al paziente il valore economico del lavoro
- Gestire obiezioni
- Analisi dei bisogni del paziente

Sabato 30 Marzo

CONFERENCE FLORENTIA HOTEL - ORE 08,45/13,30

III incontro

Negoziazione:

- Il conflitto e la sua gestione
- Comportamenti assertivi, passivi e aggressivi del paziente
- PNL: la percezione visiva, uditiva e cinestetica del paziente

Sabato 28 Settembre

CONFERENCE FLORENTIA HOTEL - ORE 08,45/13,30

IV incontro

Fasi dell'appuntamento:

- Far percepire al paziente i servizi dello Studio
- Quando fare i richiami e come farli
- Le difficoltà nel gestire i richiami

Sabato 26 Ottobre

CONFERENCE FLORENTIA HOTEL - ORE 08,45/13,30

V incontro

Gruppi di lavoro:

- Il ruolo dell'Assistente: aspettative dei pazienti
- I ruoli e le mansioni dentro lo studio
- Stili di leadership