



MASTER  EDUCATIONAL GROUP



MOMENTI DI
COMUNICAZIONE
STEP by STEP

LA COMUNICAZIONE ORIENTATA ALLE LINEE GUIDA PER IL TRATTAMENTO DELLE PARODONTITI DI STADIO I - II - III e IV

2 giorni

Scopo del corso

La prima parte del corso tratterà i temi più teorici della comunicazione. Verranno identificati quei concetti che consentono di diventare buoni comunicatori ovunque.

I temi trattati saranno:

- La comunicazione efficace.
- I processi che portano le persone a prendere decisioni.
- Le diverse modalità comunicative.
- I linguaggi silenziosi,
- La comunicazione che viene dall'ambiente.
- L'uso degli strumenti di comunicazione:
- L'atteggiamento Empatico
- L'Ascolto attivo
- La tecnica del Coaching.
- Come creare l'alleanza con il paziente.
- Come si "crea" il cambiamento richiesto al paziente (il circolo dell'abitudine).
- Gestione del conflitto e delle obiezioni.

Ogni partecipante potrà portare le proprie esperienze, per poterle parlare insieme e per cercare di risolverle.

La seconda parte del corso, che inizierà già nella prima giornata, mira a fornire ai partecipanti competenze avanzate di comunicazione per affrontare con successo gli obiettivi della terapia Parodontale.

Si concentrerà sull'articolazione di messaggi chiari, sull'ascolto attivo e sulla gestione di situazioni complesse incontrate dai partecipanti negli step della terapia parodontale.

DAY 1

Step 1 LE FASI DEL COUNSELLING DI STEP 1:

- Il primo colloquio con il paziente: empatia e leve motivazionali.
- Come far percepire la malattia, la sua gravità e le modalità per arrivare alla remissione o stabilità.
- Il dato biometrico della cartella parodontale come ci può aiutare nella comunicazione?
- Tecniche di coaching come guida verso il cambiamento comportamento.
- L'impatto dei risk indicators nella motivazione del paziente.
- Istruzioni d'igiene orale domiciliare, consigli tecnici ed extraclinici (cosa possiamo usare e cosa vi consigliamo di usare).
- I setting ideali in studio.

Step 2 IL SUPPORTO DELLA COMUNICAZIONE NELLE FASI ATTIVE DELLO STEP II:

- Applicazione del modello GROW del coaching per i feedback sull'igiene orale domiciliare e sulla gestione dei fattori di rischio.
- Feedback sul controllo di placca: quali strumenti durante le sedute possono aiutare la nostra motivazione? quali a domicilio?.
- Scelta di ulteriori strumenti per l'igiene interprossimale.
- Rivalutazione: la comparazione dei dati biometrici delle cartelle parodontali come ci guida nella comunicazione.
- Il dato biometrico della cartella parodontale come ci può aiutare nella comunicazione?



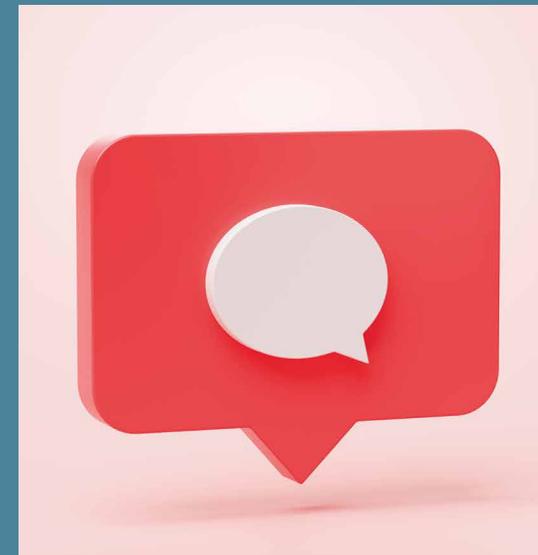
DAY 2

Step 1 IL RITRATTAMENTO NON CHIRURGICO:

- Il modello GROW per i feedback sull'igiene e sui fattori di rischio.
- Come preparare il paziente allo step 3 non chirurgico e chirurgico.
- Colloquio con il Parodontologo per la presentazione di terapie successive: come dare percezione di opportunità e non di ostacoli?.

Step 2 LA TERAPIA DI SUPPORTO :

- Presentazione della terapia di supporto.
- Comunicazione dell'eventuale terapia palliativa.
- Comunicazione dell'eventuali terapia recidive.
- La Comunicazione nelle sedute di TPS.
- Il modello GROW per i feedback sull'igiene e sui fattori di rischio.
- Nuove istruzioni d'igiene orale domiciliare.



DOCENTE

DOTT.SSA DENISE CALZOLARI

Laureata in Igiene Dentale presso l'Università degli Studi di Ferrara a novembre 2008.

Ha iniziato a lavorare subito come libera professionista presso Centri Odontoiatrici in Emilia-Romagna, Veneto, Lombardia.

Titolare dell'Insegnamento di Tirocino Guidato del Corso di Laurea in Igiene Dentale dell'Università di Ferrara dal 2009 al 2015.

Ha attivato un progetto di collaborazione tra il corso di Igiene dell'Università di Ferrara ed il Centro Odontostomatologico della Comunità di SanPatrignano, dove ho lavorato dal 2009 al 2015.

Nel 2015 ha aperto la mia pagina professionale Facebook con lo scopo di informare più persone possibili sull'importanza dell'Igiene Orale e della prevenzione delle patologie di denti e gengive.

La Comunicazione Efficace, in tutte le sue sfaccettature, e lo studio dei Comportamenti Umani sono la sua grande passione ed i suoi studi hanno preso questa direzione portando grande giovamento all'attività clinica.



Sede operativa:

MEG snc
Via Luigi Cadorna, 17
20077 Melegnano (MI)



Informazioni e iscrizioni:

info@meg-educational.com
+39 339 7451975



www.meg-educational.com



CENTRO DIDATTICO FORMATIVO
DI ODONTOIATRIA ESTETICA