



MASTER  EDUCATIONAL GROUP



PATIENT ORIENTED MARKETING

PATIENT ORIENTED MARKETING

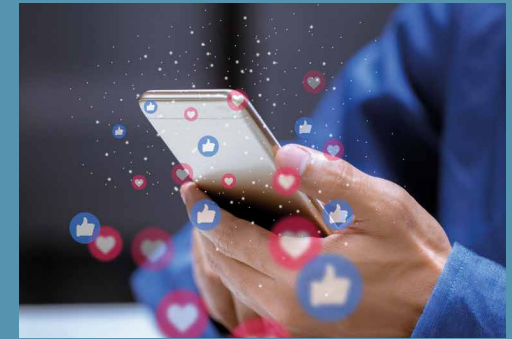
Obiettivi del corso

- Ottimizzare e protocollare tutte le attività extracliniche per permettere una standardizzazione dei protocolli di segreteria e la delega efficace.
- Automatizzare i flussi di segreteria con software semplici ed efficaci in modo da risparmiare tempo nelle operazioni di gestione agenda e richiami.
- Gestire al meglio le chiamate in arrivo dei nuovi potenziali pazienti, ottimizzare i richiami e la telefonia interna.
- Sfruttare le tecnologie digitali e le strategie più moderne per creare un sistema di "generazione pazienti" affidabile e costante.
- Improntare il proprio studio con un customer care che fidelizzi i pazienti e aumenti il passaparola.
- Aumentare l'accettazione dei piani terapeutici.
- Comprendere come gestire le proprie posizioni web e social .

DAY 1

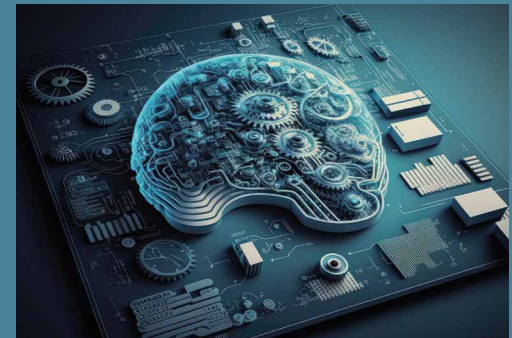
- Customer Care.
- Marketing interno (sistemi di passaparola, sistema recensioni, upsell, membership, profilazione).
- Agenda produttiva (richiami penali, Ecall).

Gestione PDT multidisciplinari



DAY 2

- Telefonia efficace.
- Sistemi multicanale ed automazioni ed AI.



DAY 3

- Visita efficace.
- Analisi siti web e profili social.



DOCENTE

DOTT. SIMONE STORI



Classe 1984, di Bologna, laureato con lode presso l'Università di Bologna nel 2008. Da gennaio 2009 inizia il percorso di libero professionista a Firenze, Roma e Bologna in cui mi si è dedicato alla parodontologia, conservativa, endodonzia e protesi.

Dal 2012 al 2018 ho gestito la struttura Microdent in Bari, nonché lo studio di Bologna.

Nel 2014 ho ideato ed inaugurato a Bologna Microdent Dental SPA, la prima Dental SPA italiana, nata con l'obiettivo di stravolgere gli stereotipi legati al dentista.

Ha seguito un corso annuale di Protesi Fissa Estetica del Dr. Fradeani e nel 2016 ha conseguito il Master Europea EMDOLA in Laser con una tesi sperimentale in parodontologia Laser.

La sua attività clinica è dedicata a endodonzia, conservativa e protesi fissa ed estetica.

Mi piace molto gestire i collaboratori di Microdent sviluppando approcci sempre meno invasivi e calibrati sulle reali esigenze dei pazienti.

Nativo Digitale e da sempre amante del web e della tecnologia, già prima della laurea ha iniziato a studiare ed applicare tecniche e strategie di Web Marketing per lo sviluppo del piccolo studio di famiglia, focalizzandosi, oltre sulla strategia, su Google Adwords e Facebook Ads.

La formazione in ambito marketing segue soprattutto i formatori americani come Dan Kennedy, Al Ries ed altri.

Ma già da vari anni segue corsi negli Stati Uniti col il Dr. Dustin Burleson.

E' relatore in molti congressi nazionali e locali nell'ambito della tecniche e strategie di marketing odontoiatrico ed in particolare quello esperienziale e web. Sviluppo infine percorsi di automazione per i colleghi, ha creato il metodo "Visita Efficace" e supporta in modo continuativo colleghi in ambito extraclinico col percorso "Over My Shoulder".



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