

A volte i Pazienti vanno via senza una spiegazione logica e plausibile **COMUNICARE IN MODO DEONTOLOGICAMENTE CORRETTO PER ILLUSTRARE I PIANI DI CURA** *il ruolo del Team*

Dott.ssa Chiara Niciforovic

Sabato 14 gennaio 2023 ore 8:30 - 14:30
Sede Andi Salerno - via Bottiglieri n. 13

FORMAZIONE RIVOLTA A

ODONTOIATRI
ISCRITTI ALL'ANDI

IGIENISTI DENTALI
ISCRITTI ALL'ALBO PROF.LE

ASO
ISCRITTI ALL'AIAP

Saluti

Dott. Gaetano Ciancio
Presidente ANDI
della provincia di Salerno

Dott. Francesco Giordano
Segretario Culturale ANDI
della provincia di Salerno

PROGRAMMA

COMUNICARE

L'importanza della comunicazione
Le metodiche comunicative
La gestione delle sfide quotidian

ILLUSTRARE

Il valore dei trattamenti

COMPLIANCE

Come entrare in sintonia con il Paziente
Comunicazione efficace e concreta

PARTE PRATICA

Esercitazione con le metodiche apprese

DISCUSSIONE

Modera Dott. Gaetano Ciancio

***A volte i Pazienti vanno via senza
una spiegazione logica e plausibile***

Dott. Michele Accarino

Vice Presidente ANDI
della provincia di Salerno

Dott. Roberto Sisalli

Segretario Sindacale
ANDI della provincia di Salerno

Dott. Alfonso Santonicola

Presidente Commissione per l'Albo degli
Igienisti Dentali della provincia di Salerno

ASO Rosa Tortoriello

Presidente Associazione Italiana
Assistenti di Poltrona Odontoiatrica

Rappresentanti ANDI con i GIOVANI Salerno

Partecipanti



**A volte i Pazienti vanno via
senza una spiegazione logica e
plausibile.**

Le esperienze quotidiane di ogni
membro del Team confermano
che, comunicare con il Paziente
non sempre è facile.

Uno dei problemi principali è
legato alla presentazione dei piani di cura e dei
preventivi.

Se il Paziente non ne conosce il valore clinico e il
beneficio di salute, concentra la propria attenzione
solo sul prezzo, ponendo obiezioni difficili da
superare.

Analizzare meglio i processi comunicativi permette ad
ogni membro del Team un migliore approccio al
Paziente, il riconoscimento dei bisogni, la gestione
delle sensazioni di disagio, la disattivazione delle false
aspettative fornendo una informazione
deontologicamente corretta per il giusto piano di
trattamento.

Per fare questo è necessario, oggi nell'era della
comunicazione e pubblicità incontrollata, che il Team
odontoiatrico, parallelamente alle acquisizioni
cliniche, acquisisca metodiche comunicative adeguate
ai tempi e deontologicamente corrette.

L'obiettivo del Corso è di fornire i suggerimenti pratici
ai membri del Team per la gestione quotidiana di
informazioni da fornire al Paziente adeguate ai tempi
e alle richieste del Paziente, deontologicamente
corrette.

Chiara Niciforovic: Laureata in Igiene Dentale, Docente
"Approccio Psicologico al Paziente" - Università San
Raffaele Milano, Percorso S.M.I.P.I. Società Italiana di
Psicoterapia ed Ipnosi. International NLP John Grinder
School Master Practitioner, International PNL Master in
Coaching e Counselling (John Grinder), Master Strategie
per coach Montecarlo (Roberto Cere), OSM Business
School, Master Strategie di successo (Brian Tracey),
Master Millioner Mind (Harv T. Eker), Università HRD
percorso FLY (Roberto Re), Neuroscience Brain Intensive
Trainig (Joe Dispenza), Transformation Breath 1° livello,
Omega Health Coaching Academy, Cristalline
Practitioner (Joy e Roy Martina), Business Academy BIA
Montecarlo, Nizza, San Marino, Business Professional
Advisor, San Marino).

Evento gratuito - Prenotazione obbligatoria - [Clicca qui](#)

<https://www.andisalerno.it/iscrizione-corsi?idart=925e3c2c3e13c6d899d91222d62d25ac>

Posti limitati ai primi 60 Iscritti

**l'iscrizione si riterrà perfezionata solo al ricevimento della nostra conferma di accesso al Corso
indipendentemente dalla risposta automatica, da parte del nostro sistema,
con la quale comunichiamo di aver ricevuto la richiesta (non valida come avvenuta
prenotazione) - info 089795959**