

DOVE E COME?

In presenza

Location: Sede operativa Bquadro di Pordenone
Via Interporto Centro Ingresso, 45 - Settore A2 n. 22/23
33170 Pordenone

QUANDO?

Orari lezioni

Il corso si sviluppa su due giornate in presenza.

27 ottobre 2023	9.00 - 17.00
28 ottobre 2023	9.00 - 17.00

2

GIORNI IN
PRESENZA

ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

Mail edy.scalea@athenadental.eu
Phone +39 347 0974001



Utilizza il modulo qui accluso oppure vai sul nostro sito utilizzando il QR-CODE a fianco, o accedete al link:

<https://www.bquadro.it/pagine/develo-corso-comunicarevendere.html>

PREZZO PROMO

900€
+IVA

Maurizio Petrini

Senior Trainer e Performance Consultant
Dale Carnegie Italia



Maurizio Petrini è Performance Consultant e Senior Trainer di Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training®, azienda leader nel Business Training & Education presente in oltre 80 Paesi. Con oltre 30 anni di esperienza professionale nella formazione, ha condotto con successo molti programmi di training aziendale personalizzati e progettati sulle vere esigenze formative del cliente. Le sue spiccate abilità di comunicazione e di coinvolgimento dei partecipanti durante i corsi, fanno di lui uno tra i migliori ed efficaci trainer del team di Dale Carnegie Italia.

Le sue principali aree di intervento sono:

- > Vendita strategica
- > Negoziazione
- > Comunicazione persuasiva
- > Public speaking
- > Team Building

Training partner



Astidental SpA

Via del Lavoro, 9 • 14100 Asti (AT)
tel. (+39) 0141.492311 • info@bquadro.it

www.bquadro.it

CORSO PER ODONTOIATRI

Comunicare.

più valore.

Dialogo e relazioni personalizzate con il paziente



Imparare a convincere per imparare a vendere
dalle tecniche al mindset corretto per affrontare una trattativa in condizioni di vantaggio



www.bquadro.it

Programma
del corso

Il rischio di mercificazione delle prestazioni sanitarie è in questo momento molto forte. La figura dell'odontoiatra, per mantenere saldo il proprio ruolo e valore e potersi così contrapporre efficacemente a questa tendenza, deve impegnarsi a costruire una rinnovata capacità di dialogo e relazione con il paziente.

È fondamentale l'elevata competenza tecnica e gestionale, ma ciò che maggiormente fa la differenza oggi è la capacità di stabilire con ogni singolo paziente una relazione attraverso la quale egli possa percepire la qualità e il valore del servizio offerto e l'importanza di poter essere seguito da un professionista non focalizzato sul profitto, ma interessato ad individuare il trattamento ottimale per la specifica patologia diagnosticata e ancor più a prevenire.

Stabilire con ogni paziente una relazione personalizzata, adeguandosi al suo stile e alle sue tipicità e facendogli percepire la sua unicità, non solo ne garantisce la fidelizzazione, ma fa di lui uno spontaneo e potente generatore di referenze attraverso cui sviluppare nuovo business.



- > **Il momento della verità:** dare una prima impressione positiva e mantenerla nel tempo
- > **Fare la differenza:** proporsi in modo autorevole, valorizzando la capacità competitiva dello studio
- > **Giocare in attacco.** Tutti. Da un atteggiamento reattivo a uno proattivo
- > **Il controllo della trattativa** attraverso domande finalizzate a sviluppare dialogo, ottenere attenzione e partecipazione attiva da parte del paziente
- > **Presentare efficacemente la soluzione proposta**
- > **Superare le classiche obiezioni del paziente** (dal "ci devo pensare" al "pensavo costasse meno", alle altre obiezioni più frequenti...)
- > **Superare l'argomento prezzo:** condivisione dei vantaggi e valore dei benefici
- > **"Always be closing"** e l'ottenimento di impegni da parte del paziente
- > **Dimostrare a se stessi e al team la propria capacità di migliorarsi** come segno di professionalità e di motivazione al successo

Il corso è finalizzato a dare stimoli e la giusta spinta motivazionale ad investire sullo sviluppo delle proprie abilità negoziali e di vendita per avere quella "marcia in più" che non solo garantisca di consolidare i risultati ad oggi ottenuti, grazie all'ottima professionalità, ma anche di incrementare il fatturato conquistando un numero sempre maggiore di pazienti, facendo percepire loro dell'alta qualità e valore dei prodotti/servizi offerti.



Dale Carnegie

Il corso è finalizzato a dare stimoli e la giusta spinta motivazionale ad investire sullo sviluppo delle proprie abilità negoziali e di vendita per avere una "marcia in più!"

DEDUCIBILITÀ

fiscale
al **100%**per studi e
società

Nome _____

Cognome _____

E-mail _____

Codice Fiscale _____

Indirizzo professionale _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____

Dati per la fatturazione (se diversi dai dati dell'iscritto)

Ragione sociale _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Partita IVA o Cod. Fisc. _____

Modalità di pagamento - Iscrizioni:

Bonifico BANCARIO a favore di: Astidental di Sabbione SpA

IBAN: IT 25 Q 02008 10300 000002399753

Causale: COMUNICARE PIÙ VALORE - Data e luogo dell'evento

Inviare modulo di iscrizione e copia bonifico a:

Astidental di Sabbione SpA - Via del Lavoro, 9 - 14100 - Asti (AT)

» a mezzo email: develo@astidental.com

Conformemente all'art.13 del Regolamento UE 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, Astidental di Sabbione SpA, Via del Lavoro 9, 14100 Asti (AT), P.IVA 01067490050, in qualità di Titolare della raccolta e del trattamento dei Suoi dati personali, La informa che i dati che La riguardano verranno utilizzati unicamente per dare esecuzione al servizio da Lei scelto.

Luogo e Firma _____

In relazione al trattamento dei miei dati personali, relativamente alle finalità di marketing diretto mediante invio di materiale informativo e/o pubblicitario tramite email o newsletter o altri strumenti elettronici, anche attraverso soggetti individuati come responsabili esterni.

☐ Presto il consenso
 ☐ Nego il consenso

Firma _____