

*i*Perio 
E D U C A T I O N

2024

PERIOMANAGEMENT

LA GESTIONE ORGANIZZATIVA
DEL PAZIENTE PARODONTALE

IL CORSO PER IL MEDICO E LO STAFF

MICHELE MODONI GIORGIO PAGNI

**CON LA PARTECIPAZIONE DEL TEAM ODONTOIATRICO
DI SEGRETERIA E IGIENE**

PIACENZA, ITALIA | WWW.IPERIO.ORG | INFO@IPERIO.ORG

I RELATORI



Dott. Giorgio Pagni

Professore presso la Scuola di Odontoiatria dell'Università degli Studi di Milano. Master in Parodontologia e Medicina Orale presso l'Università del Michigan. Diplomate - American Board of Parodontology. Membro attivo di SIDP e Florence Perio Group. Membro del Consiglio di AAP, ANDI Firenze, Task Force Educativa e Box Team (Fondazione Osteology). Responsabile SIDP Giovani e National Osteology Group Italia. Revisore di JDR, IJPRD, Plos One, J Perio. Studio Privato - Firenze, Italia.

Dott. Michele Modoni

Laureato con lode in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1993 presso l'Università Cattolica in Roma. Ha frequentato numerosi corsi di perfezionamento in Italia e all'estero in parodontologia, implantologia e protesi. Socio della Società Italiana di Parodontologia e dell'Italian Academy of Osteointegration. Autore di due articoli pubblicati su riviste internazionali. Ha partecipato come relatore a diversi congressi scientifici. Lavora come libero professionista nei suoi studi di Galatina e Casarano occupandosi esclusivamente di Parodontologia e Protesi.

*"Un buon medico tratta le malattie un gran medico tratta i pazienti con malattie"
Impara ad essere il medico della salute orale dei tuoi pazienti*



Il sistema generalmente adottato dagli studi per l'organizzazione e la tariffazione del trattamento della Parodontite è sbagliato!

Consapevoli che la gestione extra-clinica del paziente parodontale è importante tanto quanto la clinica per ottenere il successo a lungo termine, abbiamo elaborato un **innovativo modello organizzativo**.

Il metodo adottato considera la comunicazione con il paziente un elemento terapeutico strategico ed il piano di tariffazione un potente mezzo di comunicazione. Questo metodo elimina incomprensioni e porta il paziente a condividere con il team odontoiatrico gli obiettivi di trattamento aiutando a raggiungere il successo della terapia.

Passando da un'ottica preventivo per trattamenti a tariffazione per cura il paziente sarà coinvolto in un engagement terapeutico.



Con questo nuovo sistema potrai aumentare considerevolmente l'adesione dei pazienti alle cure parodontali nel tuo studio, se sei un collaboratore esterno questo metodo ti aiuterà a differenziarti proponendoti negli studi in cui collabori non solo come specialista parodontologo ma anche come partner proattivo.

PERIOMANAGEMENT NOV 22



- 09:00—10:30** **La parodontite in Italia, Dati epidemiologici e impatto sulla professione odontoiatrica nei prossimi anni**
- 10:30—11:00** Coffe break
- 11:00—13:00** **Come organizzare uno studio “perio-based” per rendere la parodontologia più profittevole nella nostra realtà clinica**
- 13:00—14:00** Pranzo
- 14:00—15:30** **Riconoscere il paziente parodontale e coinvolgerlo nell’alleanza terapeutica**
- 15:30—16:00** Coffe break
- 16:00—19:00** **Organizzare il “viaggio” del paziente parodontale nel nostro studio. Dalla prima diagnosi al follow up**
- **Come spiegare al paziente le sue problematiche parodontali**
 - **Come far percepire al paziente il valore della terapia parodontale**
 - **Come presentare al paziente il preventivo di una terapia parodontale**
 - **Come organizzare la sequenza di appuntamenti secondo le linee guida EFP**

PERIOMANAGEMENT NOV 23



09:00—10:30

ESERCITAZIONI PRATICHE

- **La presentazione del trattamento parodontale al paziente: Role Play**
- **La preparazione della presentazione per il paziente**
- **La presentazione del preventivo e del piano di pagamento al paziente: Role Play**

10:30—11:00

Coffe break



11:00—13:00

**Tariffare la terapia parodontale. Modalità organizzative
Tariffare la terapia parodontale. Come farsi pagare
Come organizzare il follow up: Strategie cliniche,
gestionali, organizzative**

COME ISCRIVERSI?

Contattaci tramite

 education@iperio.org

  +39 340 0717717

Ti contattiamo noi

[clicca qui](#)

Quote di iscrizione*

Odontoiatra

- 1200 € + IVA 22 % all' atto dell' iscrizione

Odontoiatra + un membro del team

- 1600 € + IVA all' atto dell' iscrizione

Odontoiatra + due membri del team

- 1900 € + IVA all' atto dell' iscrizione

Si consiglia il coinvolgimento di almeno un membro dello staff.

Alla fine del corso ogni partecipante riceverà il materiale per illustrare ai pazienti il trattamento Parodontale secondo le linee guida del corso:



Dispense con template PPT o KEYNOTE



Contratto di impegno reciproco per le cure



Documenti informativi per il paziente sul percorso terapeutico

* Essendo un corso a numero chiuso, per poter garantire la partecipazione, il saldo deve essere effettuato in un' unica soluzione.



ACCOMODATIONS

We suggest:

Bed & Breakfast

Domus San Martino

Via Roma, 51

Il Cortiletto

Via Roma 155 A

Casa Michela

Corso Vittorio Emanuele
118

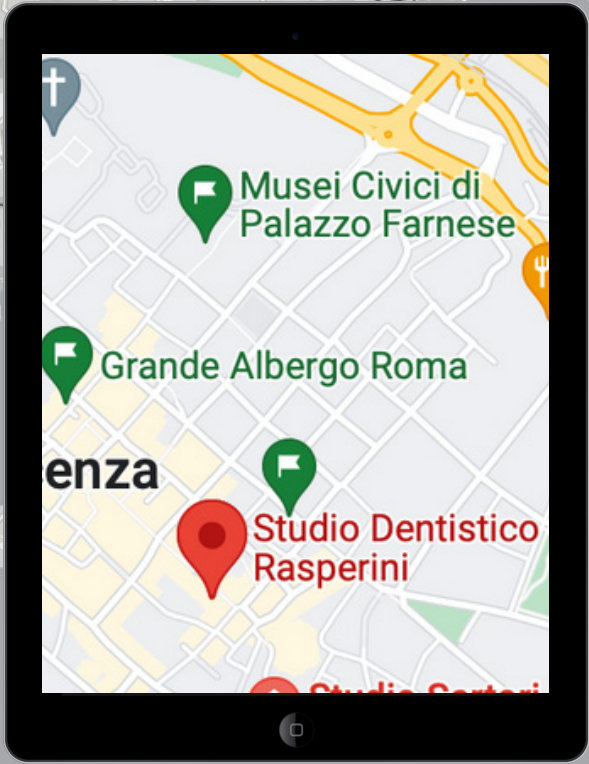
La Meridiana

Via Roma 64

Hotel

GrandeAlbergo Roma

Via Cittadella, 14



i Perio 

P PARKING

EDUCATIONAL CENTER

Via XX Settembre 119
29121 Piacenza

Parcheggio Cavallerizza

Stradone Farnese, 39
29121 Piacenza

Parcheggio San Francesco

Via S. Francesco D' Assisi 6
29121 Piacenza