

20
25

CORSO PERIOMANAGEMENT OTTOBRE

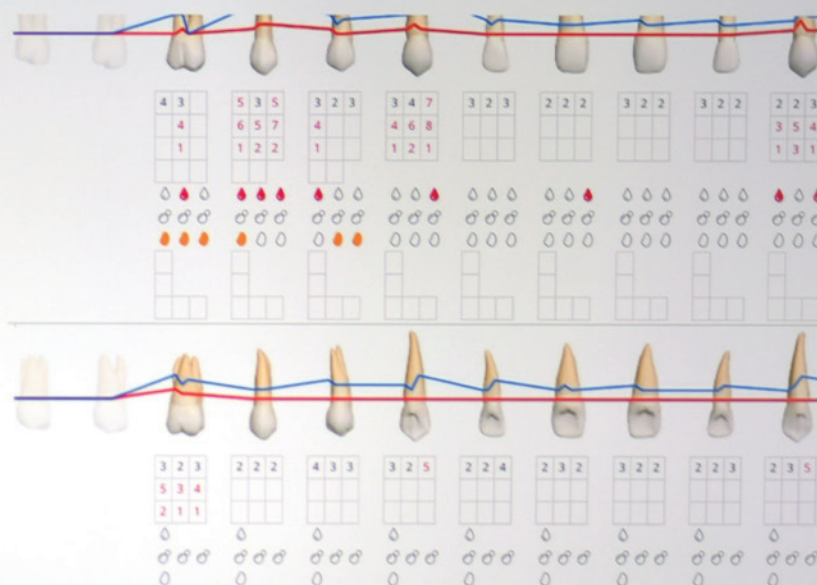
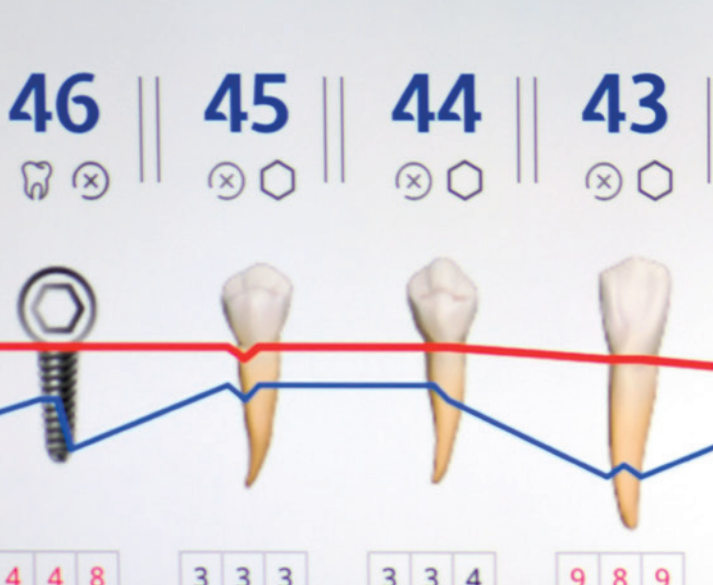
LA GESTIONE ORGANIZZATIVA DEL PAZIENTE PARODONTALE

IL CORSO PER IL MEDICO E LO STAFF

24 - 25 OTTOBRE 2025

PERIO MANAGEMENT
2 GIORNI
CORSO

- CLINICA
- ORGANIZZAZIONE
- GESTIONE



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.



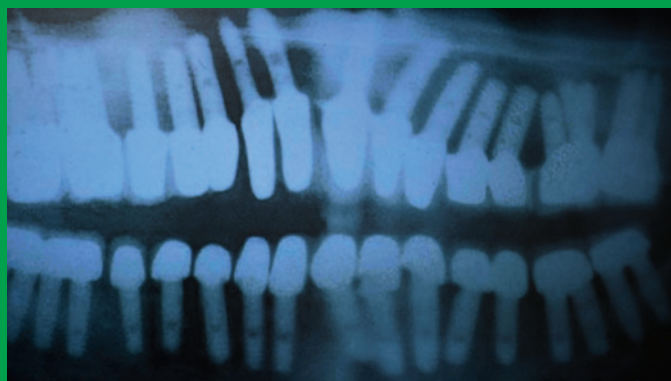
Il metodo adottato considera **la comunicazione con il paziente un elemento terapeutico strategico ed il piano di tariffazione un potente mezzo di comunicazione.** Questo metodo elimina incomprensioni e porta il paziente a condividere con il team odontoiatrico gli obiettivi di trattamento aiutando a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

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





SPEAKERS

Dr. Giorgio Pagni

Giorgio Pagni è un parodontologo che esercita a Firenze, in Italia, e docente presso la Harvard School of Dental Medicine. Ha conseguito il Master in Parodontologia e Medicina Orale presso l'Università del Michigan ed è un Diplomate dell'American Board of Periodontology.

Co-fondatore di iPerio, è membro attivo della Società Italiana di Parodontologia e Implantologia (SIDP) e del Florence Perio Group, co-fondatore del National Osteology Group Italy (NOGI) e del SIDP Giovani. È anche membro dell'American Academy of Periodontology (AAP), dell'Italian Dental Association (ANDI) e fa parte dell'Expert Council della Osteology Foundation. Fondatore di ANDI Firenze Giovani e membro del Council di ANDI Firenze. È revisore per il Journal of Dental Research (JDR), l'International Journal of Periodontics and Restorative Dentistry (IJPRD) e Plos One.

Dr. 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.

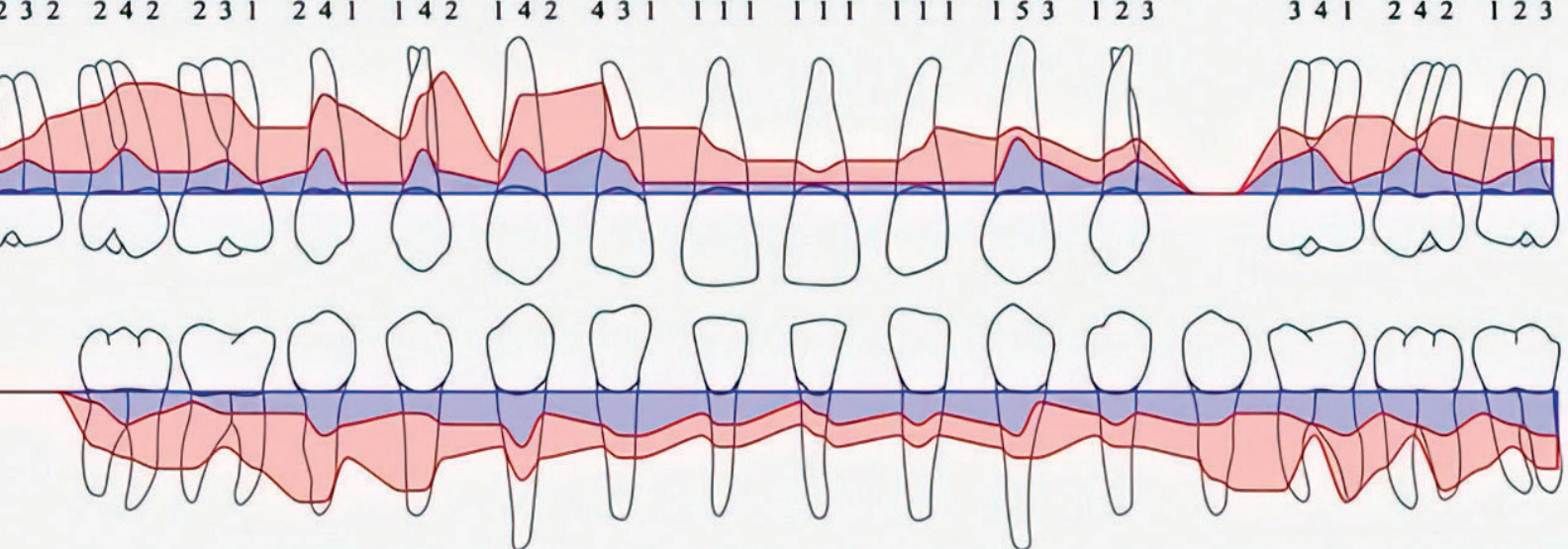
Ha partecipato come relatore a diversi congressi scientifici. Lavora come libero professionista nei suoi studi di Galatina e Casarano occupandosi esclusivamente di Parodontologia e Protesi.

Isaura Scorrano

Office Manager e Trainer di Studio Modoni Romano - The Smile Designers.

Esperta in negoziazione, nella comunicazione col paziente, coordinatrice delle attività del Perio Team. Relatrice in diversi Corsi sulla comunicazione e presentazione dei piani di trattamento adattate alle diverse branche dell'odontoiatria come: Corso di Ceramic Veneers, Allineatori ortodontici, PerioManagement.





24 OTTOBRE

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

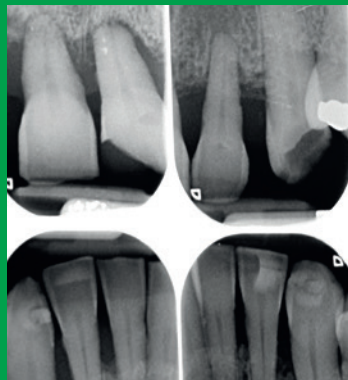
Coffe break

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

del Paziente Parodontale





25 OTTOBRE

09:00 - 10:30

ESERCITAZIONI PRATICHE

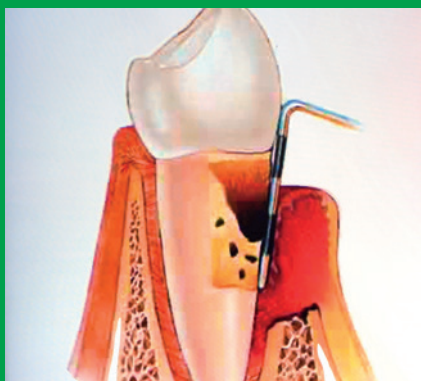
- La presentazione del trattamento parodontale al paziente: Role Play
- La preparazione della presentazione per il paziente
- La presentazione del preventivo e del piano di pagamento al paziente: Role Play

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*





COSA È INCLUSO

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



REGISTRAZIONE

QUOTE DI ISCRIZIONE

Odontoiatra

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

Odontoiatra + un membro del team

1500 € + IVA 22 % all'atto dell'iscrizione

Odontoiatra + due membri del team

1800 € + IVA 22 % all'atto dell'iscrizione

Si consiglia il coinvolgimento di almeno un membro dello staff.

Location

iPerio Education
Via XX Settembre 119
29121 Piacenza - Italy

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

Metodo di pagamento

BONIFICO BANCARIO intestato a iPerio Education
IBAN: IT66G0515612600CC0000042384
SWIFT: BCPCIT2P
Causale: PERIOMANAGEMENT

Contatti per la registrazione

Email: education@iperio.org
Whats App: +39 342 839 8701

Lingua

IT

[Registrati qui](#)

INFORMAZIONI

BED & BREAKFAST

Domus San Martino
Via Roma, 51

Il Cortiletto
Via Roma, 155 A

Casa Michela
Corso V. Emanuele, 118

La Meridiana
Via Roma, 64

HOTEL

GrandeAlbergo Roma
Via Cittadella, 14

PARCHEGGI

Parcheggio Cavallerizza
Stradone Farnese, 39
29121 Piacenza

Parcheggio San Francesco
Via S.Francesco D'Assisi, 6
29121 Piacenza

ANNUALE

PARODONTOLOGIA

GENNAIO - OTTOBRE



MODULO 1

FONDAMENTI DELLA
PARODONTOLOGIA



MODULO 2

CHIRURGIA
OSSEA RESETTIVA



MODULO 3

RIGENERAZIONE
PARODONTALE



MODULO 4

CHIRURGIA
MUCOGENGIVALE



MODULO 5

TERAPIA IMPLANTARE
IN OTTICA PERIO



MODULO 6

TRATTAMENTI
MULTIDISCIPLINARI



6 MODULI
CHIRURGIE DAL VIVO
HANDS-ON
ESERCITAZIONI AL MICROSCOPIO

SINGLE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE
PRE REGISTRAZIONE	€ 6.000,00 + IVA	€ 900,00 + IVA	€ 1.800,00* + IVA
REGISTRAZIONE REGOLARE	€ 6.500,00 + IVA dopo il 20 Settembre 2025	€ 1.000,00 + IVA dopo il 20 Settembre 2025	€ 1.800,00* + IVA

PACKAGES	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA
	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE
PRE REGISTRAZIONE	€ 6.800,00	€ 7.500,00	€ 8.000,00	€ 2.500,00
REGISTRAZIONE REGOLARE	€ 7.300,00 dopo il 20 Settembre 2025	€ 8.000,00 dopo il 20 Settembre 2025	€ 8.500,00 dopo il 20 Settembre 2025	€ 2.600,00 dopo il 20 Settembre 2025

**SCEGLI UN PERCORSO FORMATIVO PERSONALIZZATO
PER TE E IL TUO TEAM**

*Odontoiatra + due membri del team

NOTE

SAVE THE TEETH

Save the date!

20
26 **ANNUALE**
PARODONTOLOGIA
GENNAIO - OTTOBRE



GENNAIO
OTTOBRE

20
26 **CORSO**
PARODONTOLOGIA
NON CHIRURGICA



16-17 GENNAIO


20
26 **CORSO**
PERIOMANAGEMENT
NOVEMBRE



6-7 NOVEMBRE

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

Via XX Settembre 119
29121 Piacenza - Italy
www.iperio.org
education@iperio.org

 +39 342 8398701