

## IL RELATORE



**Dott. Paolo Bortolini**

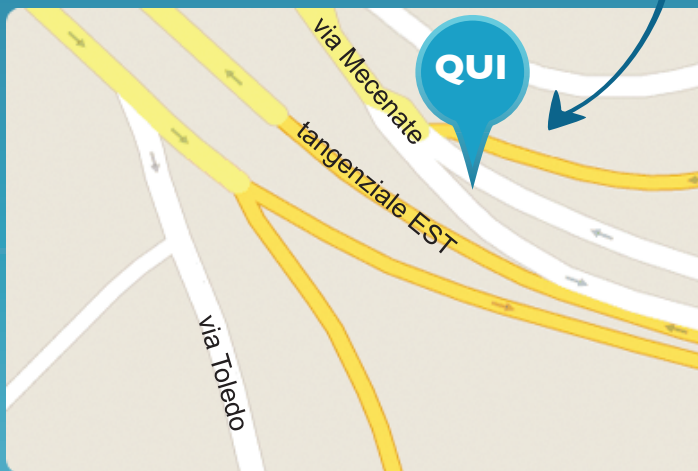
Laurea magistrale in Economia aziendale all'Università Ca' Foscari di Venezia, con tesi "Gestione della capacità produttiva e della programmazione del lavoro nello studio odontoiatrico".

Ha pubblicato due testi sulla gestione organizzativa e relazionale della clientela dello studio dentistico con l'editore Masson e numerosi articoli sulla stampa professionale odontoiatrica nazionale.

Ha un'approfondita conoscenza delle condizioni gestionali, economiche, amministrative e fiscali della professione odontoiatrica maturata in oltre trent'anni di attività come consulente e relatore specializzato.

E' Dottore commercialista, iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Padova, sezione A, al nr.1838."

Il corso si svolgerà, presso:  
**Hotel Novotel Milano  
Linate Aeroporto**  
via Mecenate, 121 Milano  
Tel. 02.507261



**IN BUS:** linea 45 Stazione Mecenate  
Linea 66 Stazione Ungheria I  
**IN TRAM:** linea 27 Stazione Ungheria I  
**IN METRO:** linea 3 Stazione San Donato  
**IN AUTO:** uscita autostradale A1 Milano - Bologna



Leggi il **QRcode** con il tuo smartphone.  
Vai sulla **scheda dell'evento** per guardare foto e video.



Info sulle iscrizioni:  
**infocorsi@odontoline.it**



NUMERO VERDE  
**800.592.432**  
Lun/Ven dalle 8:30 alle 19:00



Forum per Odontoiatri  
**www.odontoline.it**

**ODONT**line®  
portale odontoiatrico

## DALLA CLINICA AL RISULTATO ECONOMICO: Metodi Pratici di Programmazione e Sviluppo del Reddito

Relatore: *Dott. Paolo Bortolini*

Sede: MILANO

14  
OTTOBRE  
2017



**SABATO**  
09:00 - 16:30

[www.odontoline.it](http://www.odontoline.it)

## ARGOMENTI DEL CORSO

### Concetti base:

- La rappresentazione economica delle operazioni cliniche
- Significato di "Eseguito" e suo rilievo economico e finanziario
- Produzione "programmata" e "da programmare"
- Dal rendimento delle singole cure a quello dell'attività

### Controllo economico:

- Misurare il vero guadagno dell'attività (*Foglio Excel*)
- L'analisi dei costi dell'operazione clinica
- L'agenda della mattina e quella della sera
- Analisi economica per tipologia di cura (*programma Internet*)
- Relazione economica dell'operazione clinica con il tempo (*foglio Excel*)
- Incidenza sul costo dell'operazione delle scelte riferite alla struttura (*costo orario, foglio Excel*)

### Controllo finanziario:

- Relazione fra "Eseguito" e "Incassato"
- Il controllo e il recupero del credito dello studio (*foglio Excel*)
- Tecnica di previsione della copertura del fabbisogno monetario (*foglio Excel*)
- Come conoscere i limiti ai prelievi personali e alle nuove spese

### Decisioni sui prezzi delle cure:

- Approcci basati sui costi e sul margine
- Approcci basati su tariffe convenzionate
- Approcci basati sul paziente (*schede pratiche*)

## TEMI DEL CORSO - ABSTRACT

### 1. Sapere perché c'è chi accumula denaro e chi fatica a pagare spese e tasse.

E' il margine di guadagno su quanto è stato prodotto, il metro con cui giudicare il proprio risultato e capire dove si sta andando. Se è minore di una certa percentuale, è crisi. Non conoscendone l'ammontare, saranno ignoti i limiti a spese e prelievi personali, e sarà perciò più facile sbagliare. E' così che ci si indebita anche quando si ha molto da fare. Con il foglio Excel "*Conto economico del dentista ®*", il partecipante scoprirà quanto veramente rende la sua attività.

### 2. Guadagnare meno di quanto si potrebbe è conseguenza dell'ignorare i fatti.

Ciò che "resta in tasca" è il risultato di una somma algebrica: cure che rendono bene, altre per niente o in piena perdita. Chi non conosce nei dettagli queste differenze, non potrà mai migliorare, per quanto si prodighi a fare. Il partecipante potrà colmare queste lacune informative con un nuovo strumento informatico, chiamato "*Agenda della sera ®*", già durante il corso se avrà un dispositivo mobile collegato a Internet.

### 3. Programmare le entrate è questione di metodo.

Pochi guardano l'agenda appuntamenti come strumento di previsione degli incassi. Altri non danno la giusta importanza alla corretta registrazione di quanto eseguito, e allora la probabilità di soffrire di crisi di liquidità è molto alta. Direttamente con l'uso di un *foglio di Excel, subito impiegabile da parte del partecipante*, si imparerà a "leggere" l'agenda come fonte di liquidità, a sapere se basterà a coprire le spese, e si vedranno le cose da fare se questo non dovesse succedere.

## NOVITA' DELL'EDIZIONE 2017

Il corso proposto è del tutto nuovo, nei contenuti, nelle metodologie didattiche e nei materiali. Si può considerare il distillato delle conoscenze che il Relatore ha maturato, insieme agli odontoiatri con cui ha lavorato, nell'intero arco della sua attività. **Scopo del corso** è, in primo luogo, quello di mostrare al partecipante come si fa a conoscere i motivi dei risultati economici e finanziari che sta ottenendo. In secondo luogo di fornirgli le conoscenze per sapere dove e come agire per migliorarli, se ne ha l'esigenza, acquisendo metodologie di facile e immediata applicazione.

Oltre agli aspetti relativi alla misurazione e alla valutazione dei risultati, in questo nuovo corso è trattato in modo specifico l'argomento, oggi di cruciale importanza, delle varie modalità per decidere il prezzo delle cure. Il Relatore illustrerà, in particolare, la metodologia per fissare su base razionale un prezzo "su misura", fornendo delle schede riutilizzabili per guidare la procedura.

L'esperienza e la qualificazione al massimo livello del Relatore, assicurano l'estrema chiarezza dei concetti illustrati, tale da consentire, anche a chi non ha alcuna conoscenza delle questioni contabili e amministrative, di comprendere fino in fondo i meccanismi economici alla base dell'operatività clinica. Tale chiarezza, corredata dall'ampio spazio per le domande dei partecipanti, dalla fornitura di fogli elettronici, di semplice fattura e impiego ma di potente significato, dalla consegna della stampa delle diapositive del corso e dall'ora di consulenza compresa nella quota, assicurano soddisfazione e ritorno dell'investimento.

Ai partecipanti (**in omaggio e fino a esaurimento scorte**), verrà consegnato direttamente al corso il libro del dott. Bortolini "*Gestione Extraclinica dello Studio Odontoiatrico*" del 2001 gentilmente ristampato dalla Casa Editrice EDRA S.p.a. che ringraziamo sentitamente. Il volume è un vero e proprio manuale pratico per potenziare il "passa parola", formulare i prezzi in modo remunerativo, migliorare gli incassi, evitare il rischio di malintesi e discussioni con i pazienti/clienti. E' a tutt'oggi un validissimo aiuto per sviluppare la clientela e l'economia della professione.