



DOTT. DAVIS CUSSOTTO

**COME MIGLIORARE E RENDERE
REMUNERATIVA L'ATTIVITÀ
DEL TUO STUDIO**

DOTT. DAVIS CUSSOTTO

Dott. Davis Cussotto Odontoiatra libero professionista in Asti. Giornalista Pubblicista (Odontoiatria33 e Dental Cadmos). Docente al Post Graduate Management & Marketing in Odontoiatria Presso Università Vita e Salute San Raffaele di Milano. Docente e formatore presso scuole professionalizzanti per l'acquisizione della qualifica di ASO (Alter formazione Roma, BetaEventi Ancona, Formater Piemonte). Responsabile Scientifico: di EXPO3D a Expodental Meeting Rimini (evento UNIDI).

Relatore su temi di comunicazione, gestione e digital dentistry.

Saggista: Autore con E. Leonardi del Libro: Il passaparola per un dental team di successo , EDRA Milano 2018.

Autore con V. Cortesi Ardizzone e a A. G. Tuzio del libro: Le infezioni nello studio Odontoiatrico EDRA Milano 2020.

Autore con J. Matteucci del libro: Digital marketing per odontoiatri, EDRA Milano 2023.



Formazione in studio

Aggiorna le procedure e rendi più dinamico ed efficace le giornate nel tuo studio, condividi una giornata con il tuo team ed il dottor Davis Cussotto. E20 ti propone la formazione "sartoriale", ovvero creata per le tue esigenze e dedicata solo a te. Lo studio odontoiatrico è un organismo costituito da capitale umano, conoscenze e infrastrutture. *Formazione in studio* nasce per dare valore alla tua struttura con una o più sessioni formative nella tua sede di lavoro. Le sessioni formative della durata di 4 o 5 ore l'una sono condotte da Davis Cussotto e sono rivolte a tutto il team in plenaria (ASO, personale di segreteria, staff manager, odontoiatri e igienisti dentali).

Il modello è quello della formazione aziendale che implementa le conoscenze migliorando le competenze e le abilità professionali e relazionali del capitale umano. Durante la sessione verranno valutare le caratteristiche della struttura e suggerite possibili migliorie.

Formazione in studio inizia con il modulo 1

Le 4 ESSE per la crescita dello studio odontoiatrico

S come Service; lo studio odontoiatrico con gli occhi del paziente/cliente: il servizio di cure dentali dove clinica comunicazione e organizzazione si amalgamano perfettamente in sieme.

S come Structure; si riferisce sia all'ambiente fisico ove si opera che alla sua immagine virtuale che distribuiamo in rete.

S come Smile affronta i comportamenti comunicativi del membri del team che creano emozioni e valore con il sorriso.

S come Strategy è il progetto di sviluppo e crescita dell'attività odontoiatrica che va pianificato.

Al termine dell'incontro preliminare, in base alle esigenze della struttura, per potenziare determinate funzioni manageriali nella organizzazione dello studio, si possono customizzati moduli successivi.

Un esempio di modulo customizzati: Modulo 2

Lo studio odontoiatrico come azienda: l'ABC di economia e gestione d'impresa EGI, rivolto a manager, personale di segreteria, odontoiatri, direttori sanitari, ASO, amministratori di srl e proprietari di strutture odontoiatriche.

Tratta le conoscenze base di economia aziendale, le vesti giuridiche per esercitare la professione, la gestione del personale, un approccio iniziale al marketing.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

**RICHIEDI UN PREVENTIVO ALLA NOSTRA SEGRETERIA, TI STUPIRAI DI QUANTO
SIA REALIZZABILE**

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Via A. Cecchi, 4/7 scala B - 16129 Genova

Tel: +39 010 5960362

Email: corsi@e20srl.com

Web: e20srl.com

C.F. e P.I.: 01236330997

