

Corso di marketing e Comunicazione per odontoiatri

Moderne tecniche per acquisire nuovi clienti

16 punti ECM (già accreditato)



Massimo Amoroso

Esperienza professionale

- Dal 1989 lavora per aziende commerciali dove recluta ed addestra la forza vendita in tecniche di comunicazione.
- Dal 1983 al 1989 collabora con la ditta Rigatti Luchini di Rovello Porro (VA) come agente di vendita.
- Nel 1990 diventa area manager per la stessa società gestendo e dirigendo venditori
- Nel 1991 conferisce un Master in comunicazione e management negli Stati Uniti .
- Sempre nello stesso anno partecipa a Boston ad un corso di Programmazione Neuro-Linguistica.
- Dal 1992 al 2000 svolge l'attività di consulente in diverse aziende italiane insegnando la tecnica ASK a dirigenti e venditori.
- Dal 2000 è Product Manager per la Dierre srl di Genova .



Obiettivo :

Ottimizzare la gestione economica dello studio dentistico, concentrandosi sulla possibilità di aumentare il proprio fatturato, acquisendo nuovi clienti e gestendo meglio gli attuali clienti. L'evento in questione nasce per dare la possibilità ai corsisti di capire che, come esistono delle tecniche per ottenere una prestazione odontoiatrica efficiente, esistono delle tecniche che permettono di comunicare in maniera produttiva. E' apprendendo queste tecniche che si porteranno utili nella propria impresa.

16 punti ECM (già accreditato)

Presentazione dell'Autore

Saper **confrontarsi** è oggi particolarmente importante. La **rapidissima evoluzione** della società determina infatti, in ogni settore e ad ogni livello, la **costante esigenza di comunicare.**

L'odontoiatra moderno, non può assolutamente trascurare l'aspetto manageriale della propria impresa.

Incontro ogni giorno numerosi odontoiatri e mi accorgo sempre più spesso che mi trovo di fronte dei bravi Medici ma degli **imprenditori improvvisati**, che non amano più il proprio lavoro perché non hanno più quegli stimoli e quelle soddisfazioni (anche economiche) che danno loro la giusta carica positiva.

Imparare a **gestire meglio** il proprio Studio Dentistico, conoscere le tecniche per acquisire nuovi clienti, eliminare gli aspetti negativi dei rapporti commerciali esistenti, questo è quello che serve oggi all'odontoiatra Italiano.

Il Corso "**ASK marketing e comunicazione** " darà la possibilità di imparare un metodo semplice, ma vi assicuro molto efficace per trovare nuovi stimoli a migliorare la vostra attività commerciale

Argomenti trattati

- La comunicazione verbale- non verbale- paraverbale
- Il processo ASK
- Ascoltare attivamente
- La negoziazione positiva
- Come riconoscere quello che la gente vuole
- La tecnica delle domande
- Il segreto per ottenere un si
- La legge di Pareto
- Rispondere alle obiezioni
- Come ottenere un appuntamento per telefono