

CORSO FORMATIVO PER ODONTOIATRI E MEDICI

ideandum®



I M P R O V E
y o u r s e l f



“Concretizza ora il tuo valore creando un ecosistema che generi risultati.”

CORSO WEBINAR

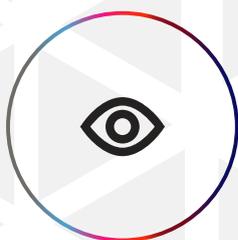
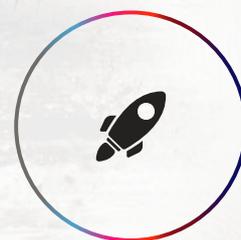
Improve Yourself si svolge periodicamente, contattaci per ricevere info sulle prossime date!

CHI SIAMO E COSA FACCIAMO?



Siamo la più grande azienda specializzata in comunicazione e formazione per il settore odontoiatrico e medicale. Nati nel 2013, oggi siamo centro propulsore di innovazione e passione.

Esperti nel settore dentale e medicale per creare un innovativo ponte di comunicazione tra il paziente, il professionista e l'azienda.



Perseguire l'eccellenza, anticipando le tendenze per diventare il punto di riferimento del mercato.

BUSINESS UNIT

ideandum®
think up

WEB DESIGN
WEB MARKETING
GRAPHIC DESIGN
MARKETING STRATEGICO

ideandum®
academy

FORMAZIONE IN AULA
TRAINING DA CLIENTE
FORMAZIONE ONLINE
CONSULENZA STRATEGICA

I NOSTRI NUMERI

800

Clienti soddisfatti
dal 2013

34548

Conversioni web
generate

2345

Esperienze digitali
create

48

Collaboratori
qualificati

ALCUNI DEI NOSTRI CLIENTI

Gli Studi Dentistici

Le aziende

W&F
WEINSTENSPANCETTI
1911 1914

pieroni

UNIDI

EXPO
DENTAL
MEETING

ODONTOBI
STUDIO DENTISTICO

ABACO
STUDIO DENTISTICO

camfil

QUINTESSENCE PUBLISHING
ITALIA

LF prof. Lorenzo Favero
ODONTOIATRIA SPECIALISTICA

FONZAR
DENTISTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA

PASTELLI

B&B DENTAL
IMPLANT COMPANY

RIVA

cemisa

XDENT

straumann

IDEANDUM È...

passione

rispetto

determinazione

innovazione

responsabilità

COME ERAVAMO PRIMA

2013



Riccardo Lucietti
Fondatore

1

Business
Unit attiva

6

Collaboratori
in agenzia

20

Clienti, tra
Studi e aziende

COME SIAMO ORA

2020



Riccardo Lucietti
Fondatore



Alessandro Zanella
Socio



Fabio Fusai
Socio



Armida Parigi
Socio



Andrea Ometto
Socio

3

Business
Unit attive

40

Collaboratori
in azienda

800

Clienti, tra
Studi e aziende



Fai percepire il tuo valore ai pazienti, diventa il numero uno, elevati alla massima potenza.



CHE COS'È IMPROVE YOURSELF?

Improve Yourself è un **percorso di due giornate formative rivolte a te**, professionista del settore dentale e medicale, pensato e strutturato per **rendere il tuo Studio un business di successo**, grazie alla creazione di un ecosistema che possa farti raggiungere grandi risultati.

Pratica e teoria in un unico corso concepito per **darti una visione chiara e completa** di quelle che sono le scelte strategiche per elevare il tuo Studio.

VUOI RICHIEDERE MAGGIORI INFORMAZIONI

~~689 euro + iva~~

Prezzo modalità Webinar:

585 + iva



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:

3402952082



Ti riconosci in una di queste situazioni?

X

“Il mio fatturato rimane costante nonostante tutto il mio impegno e gli investimenti.”

“Ho la sensazione che in Studio tutto dipenda da me.”

“Non so come interpretare i numeri.”

“Sembra che i miei collaboratori lavorino per se stessi.”

“I pazienti guardano al prezzo e non capiscono il mio valore.”

“Sembra che la mia sala d’attesa sia sempre vuota.”

“Spesso il mio staff non segue le mie direttive.”

X



Se è così...
...IMPROVE YOURSELF è il corso perfetto per te.



COME SI SVILUPPA IL CORSO?

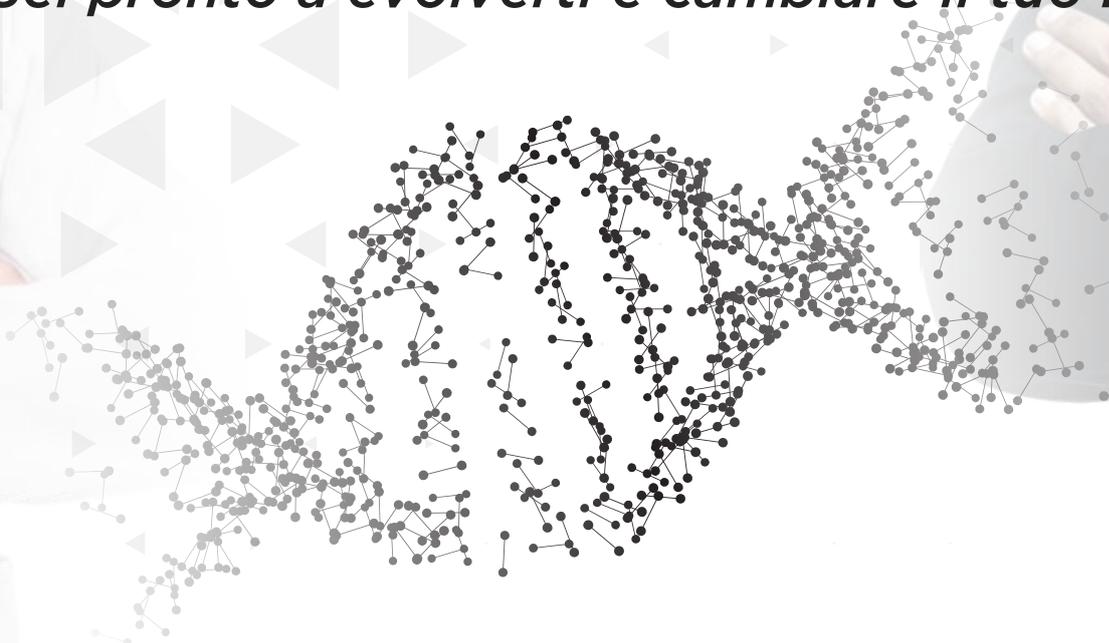
DUE GIORNATE

durante le quali verranno affrontati diversi temi volti a migliorare la tua attività, direzionandola **verso il successo.**

Avrai l'occasione di:

- affrontare **temi fondamentali** legati al mondo odontoiatrico e medicale
- confrontarti con professionisti del settore e **fare networking creando nuovi business**
- svolgere esercitazioni sia teoriche che **pratiche**

Sei pronto a evolverti e cambiare il tuo DNA?



IL PRIMO GIORNO



L'IMPORTANZA DEI NUMERI

- *Chi siamo noi di Ideandum?*
- *Il cambiamento dello scenario dentale*
- *Gli scenari futuri possibili*
- *L'importanza del reporting*
- *I 4 macro report che bisognerebbe sempre analizzare*



IL FATTORE UMANO

- *L'importanza del fattore umano nel tuo studio dentistico*
- *I 6 fattori chiave per una gestione ottimale delle risorse*
- *Esercitazioni pratiche in aula*
- *Dott. Angelo Riva, Business Case: "Perché è importante attivare il cambiamento ora. Impegno e risultati, il mio percorso con Ideandum."*



COME CONVINCERE

- *Le basi dei processi decisionali*
- *I 3 pilastri della comunicazione*



FAI PARTECIPARE IL TUO STAFF!

Iscrivendoti oggi al corso hai la possibilità di far partecipare **GRATUITAMENTE** le figure chiave del tuo studio.

**solitamente consigliamo la presenza di una figura del reparto segreteria.*

IL SECONDO GIORNO



STRATEGIA D'IMPRESA

- *Mission, vision e valori*
- *I capisaldi di una corretta strategia d'impresa*



MARKETING, WEB MARKETING E PIANO STRATEGICO

- *Com'è cambiato il web marketing*
- *Come si costruisce un brand*
- *Come costruire un business plan efficace*
- *Esercizio pratico: come strutturare il tuo piano strategico in 4 step*



IL CAMBIAMENTO

- *Sei pronto al cambiamento? Le leve per un cambiamento duraturo*



FAI PARTECIPARE IL TUO STAFF!

Iscrivendoti oggi al corso hai la possibilità di far partecipare **GRATUITAMENTE** le figure chiave del tuo studio.

**solitamente consigliamo la presenza di una figura del reparto segreteria.*



*“Sono **Riccardo Lucietti** e ho fondato Ideandum sette anni fa e, in questo periodo di tempo, **ho imparato che la chiave del successo è la tenacia.** Iniziare un progetto, infatti, è facile, è sufficiente avere un’idea, ma portarlo avanti, nonostante le difficoltà e gli ostacoli, denota grande perseveranza e volontà di arrivare alla meta prefissata. **La tenacia, quindi, è una virtù fondamentale, perché il talento, se non accompagnato dalla costanza e dalla determinazione, non è sufficiente”.***

**QUESTA CONSAPEVOLEZZA MI HA GUIDATO NEL MIO
PERCORSO PROFESSIONALE E MI HA PORTATO AD ESSERE CHI
SONO OGGI. PER DIMOSTRARLO, VORREI CONDIVIDERE CON TE
IL PERCHÉ È NATO IMPROVE YOURSELF:**

I **primi anni** di attività ci occupavamo **solo di marketing**: studiavamo campagne, landing page e curavamo il sito e i profili social dei nostri clienti. Tutte queste attività **generavano moltissimi contatti**, ma contatti freddi, quelli che vengono definiti cold lead. Quando **arrivava infatti il momento di confronto**, da un lato **c'ero io, forte dei numeri** che il web marketing aveva generato, e **dall'altro il professionista, non totalmente soddisfatto dei risultati**.



Ma io **credevo fortemente nella mia attività ed ero determinato a capire quale fosse il problema**. Ho iniziato a “vivere” all’interno degli Studi e **ho capito che mancavano totalmente dei protocolli di gestione e di formazione delle risorse umane**. Questo significava che **qualsiasi attività di marketing e comunicazione da sola non era sufficiente** per ottenere risultati tangibili, ma doveva essere correlata ad una struttura organizzata a livello manageriale, proprio come un’azienda e, per farlo, **era necessario lavorare sia sulla formazione sia sul marketing**.



Le sfere che vedrai di seguito sono necessarie quindi per arrivare alla meta, per poter costruire un solido progetto di sviluppo dello Studio: **ecco perché nasce Improve Yourself**, due giornate di formazione che si basano proprio su questi aspetti, **pensato quindi per professionisti** che credono nelle proprie capacità, **determinati a garantire un solito futuro alla propria attività!**



LE SFERE ESSENZIALI PER CONCRETIZZARE IL TUO VALORE CON UN ECOSISTEMA CHE GENERI RISULTATI.

AMBITO FORMAZIONE

Il controllo di gestione

Impara ad **analizzare i numeri**: se non ti rendi conto di quale sia il tuo fatturato, di quale sia il tuo core business, di quale sia il tuo paziente “tipo”, come puoi fare delle **scelte strategiche e intelligenti** per il futuro del tuo Studio?

Organizzazione e gestione delle risorse umane

Organizza al meglio i flussi all'interno del tuo Studio e assegna una job description ad ogni risorsa interna. Puoi anche fare del **buon marketing**, ma **se non sei organizzato in modo sostenibile non serve a nulla!**

Il percorso del paziente e la vendita etica

Qual è il **modus operandi corretto per chiudere al meglio una trattativa?** Sai qual è la differenza tra hot lead e cold lead? **Aumenta la performance** durante i richiami e **fidelizza** al massimo i tuoi pazienti.



AMBITO MARKETING

Linea temporale e step efficaci del marketing

Quando affronti un progetto di comunicazione **devi sempre tenere presente la Timeline del Marketing**. Che senso ha costruire i canali social se prima non si ha un sito dove far atterrare gli utenti per poi farli convertire?

Strategie di marketing

Hai idea di quello che il marketing e il web marketing possono offrire? Questo mondo è complesso e caotico se lo si affronta da soli. È giusto conoscere i pro e i contro, ma soprattutto le grandi potenzialità del mondo online.

Realizzazione di un piano strategico

Come funziona questa attività? Sii consapevole di quali sono le tue priorità e soprattutto le priorità del tuo Studio. Non partire senza prima essere entrato nell'ottica che creare **un futuro sostenibile per la tua attività è fondamentale!**



I BENEFICI DEL CORSO

I benefici che avrai da questo corso sono moltissimi. Ecco alcuni punti fondamentali che verranno sviluppati:



Migliore Customer Experience

Impara a metterti nei panni del paziente che entra nel tuo Studio e fagli vivere un'esperienza unica!

Aumento del fatturato

Sfrutta tutti gli strumenti a tua disposizione per ottimizzare il tuo Studio e aumentare il fatturato!



Diagnosi e prognosi al tuo studio

Saprai identificare i punti di debolezza e di forza del tuo Studio, creando un business solido.

Migliore leadership con clienti e team

Fai percepire il tuo valore al team con cui lavori e ai tuoi clienti. Aumenta la tua autorevolezza e genera risultati!



Consapevolezza del marketing

Impara a interpretare i numeri del tuo Studio e, grazie ad azioni di marketing, aumenta i risultati costantemente!

Generare passaparola

Potenzia il tuo passaparola e rendilo ancora più efficiente, sviluppandolo al 2.0!



I RELATORI



ANDREA OMETTO

ideandum

Managing Director della BDU di Ideandum

Responsabile della Business Development Unit di Ideandum, Andrea Ometto si occupa dello sviluppo commerciale e manageriale dell'azienda, mantenendo un alto profilo qualitativo e professionale dei servizi offerti. Segue inoltre personalmente, con il ruolo di Account Manager, i clienti premium, affiancandoli nella scelta della strategia e pianificando insieme a loro le attività di marketing e comunicazione più idonee alla loro struttura e/o alla loro figura professionale.



DAMIANO CALABRO'

ideandum

Account Manager di Ideandum

Laureato in Economia Aziendale con un Master di 1° livello in Management e Marketing delle imprese del Terziario. Damiano ha sempre lavorato e studiato nella sua vita, acquisendo conoscenze e relazioni che lo hanno portato a capire ogni aspetto della comunicazione. "La sconfitta è un'eleganza, per l'ipocrisia di chi si arrende in partenza" è il suo motto di vita.



ARMIDA PARIGI

ideandum

Managing Director di Ideandum Academy

Annovera un'esperienza nel settore dentale di 18 anni, avendo lavorato come manager per aziende di livello internazionale. La sua passione per il mondo della comunicazione e del web marketing, l'hanno portata a studiare l'interconnessione di questi elementi, diventando dei tasselli che ogni Studio deve conoscere e padroneggiare. Con il ruolo di Managing Director di Ideandum Academy, si occupa di formazione e sviluppo.



DOTT. ANGELO RIVA



Odontoiatra e imprenditore

Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1996 presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università di Milano ha conseguito il Postgraduate University Course in Function and Dysfunction of the Masticatory Organ presso la Donau University (Vienna). Socio, con il fratello Emanuele, degli Studi dentistici Riva Dental Clinic di Figino Serenza e Alzate Brianza, in provincia di Como.

Informazioni sul corso

Improve Yourself ha una durata di **2 giorni e un costo di**

~~689 euro + iva~~

Prezzo modalità Webinar:

585 + iva

Il corso si svolge online

Le due giornate formative si svolgono online tramite la piattaforma Zoom. Le esercitazioni verranno create ed eseguite tramite il sistema delle Room. Sarai seguito da un Training Manager dedicato per tutta la durata dell'evento.

Non partecipare da solo!

Sai che puoi far partecipare le figure chiave dello staff del tuo studio **GRATUITAMENTE?**

* è consigliata la partecipazione di una figura del reparto segreteria.

Ricapitolando...



2 giorni
585 euro + iva



online,
via Zoom



ripeti il
corso!



fai partecipare
il tuo staff!

Ah, a proposito...

FORMULA
SODDISFATTO O RIMBORSATO



Pensi di non aver compreso totalmente alcuni argomenti? Certi temi non ti sono chiari e vorresti avere la possibilità di approfondirli di nuovo?

RIPETI L'INTERO CORSO GRATUITAMENTE!

Credi di aver perso tempo e credi che il corso non sia stato utile?

TI RIMBORSIAMO!



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:
3402952082

Loro e molti altri si sono già affidati a noi...

Alcune aziende



Alcuni Studi Dentistici



Ed ecco cosa dicono di noi! ★★★★★



“Prima di intraprendere il cammino con Ideandum in Studio eravamo in cinque. A metà del nostro primo anno di contratto eravamo in undici e stavamo aprendo una nuova sede.”

CHIARA MORO E ALESSANDRO MINNITI
Odontoiatri
Studio Dentistico Minniti Moro



“Sanno esattamente di cosa parliamo e cosa vogliamo. Sanno esattamente su quali canali vogliamo puntare e ci danno molti spunti, idee che stiamo portando avanti assieme a loro.”

FEDERICA GALASSINI
Odontoiatra e Titolare di Studio
Studio Galassini



“Ci siete sembrate le persone più indicate e dirette per risolvere i problemi del passato dello Studio Cemisa. Persone assolutamente competenti, esperte nel settore e disponibili in tutto.”

LAURA GUELI
Igienista
Studio Cemisa



“Ne parlo con grande interesse ed entusiasmo. Questo studio ha caratteristiche adeguate per farci raggiungere tutti i nostri obiettivi, utilizzando però tecniche ed informazioni di marketing corrette.”

MARCO SFORZA
Odontoiatra e Titolare di Studio
COS

Siamo stati scelti da oltre 500 clienti del settore dentale e medicale tra Studi Dentistici, Studi Medici, Cliniche e Laboratori in tutta Italia.



2345

ESPERIENZE
DIGITALI



34548

CONVERSIONI WEB
GENERATE



687

CLIENTI
SODDISFATTI



48

PERSONE
DEL TEAM



**VUOI RICHIEDERE MAGGIORI INFORMAZIONI
O ACQUISTARE IL CORSO?**



Chiamaci o scrivici su WhatsApp al numero:
3402952082

The background features a complex geometric pattern of overlapping triangles in various shades of gray, creating a textured, crystalline effect. A central watermark is present, consisting of a large, faint, light-gray triangle that encompasses the entire page. The text 'www.ideandum.com' is centered horizontally and vertically within this watermark.

www.ideandum.com