

**TORINO, 7 APRILE 2018**

**Hotel & Residence Torino Centro**  
C.so Inghilterra, 33  
(fronte Stazione Torino Porta Susa)

## **GESTIONE DEL CREDITO**

La gestione del credito rappresenta uno dei problemi centrali per l'operatività di Studio: la richiesta sempre più frequente da parte dei Pazienti di posticipare e dilazionare i pagamenti ha aumentato il rischio d'insolvenza e di conseguenza anche le perdite su crediti. La corretta gestione del credito permette di anticipare e risolvere questo problema. Il corso consentirà allo Studio di impostare preventivi e piani di pagamento vantaggiosi per i Pazienti nuovi, di intervenire tempestivamente nella gestione dei piani di pagamento per i Pazienti in cura e di attivare un efficiente recupero del credito per i Pazienti terminati.

### **ARGOMENTI TRATTATI**

#### **Classificazione dei Pazienti nei 3 livelli di rischio**

- livello 1: pianificazione ottimale
- livello 2: intercettazione tempestiva
- livello 3: intercettazione tardiva

#### **Tempi e metodi per la pianificazione ottimale – PREVENIRE E' MEGLIO CHE CURARE**

- la regola delle 5P
- attività propedeutiche: tutti gli step per ottenere risultati di successo
- processi e procedure per la gestione vincente della prima visita e della presentazione del preventivo
- il piano di pagamento ottimale

#### **I vantaggi dell'intercettazione tempestiva – CURARE E' MEGLIO CHE OPERARE**

- attività operative: tutti gli step per arginare le potenziali perdite
- processi e procedure per un cambio di rotta graduale e indolore
- come trasformare un'apparente inefficienza in virtuosa trasparenza amministrativa

#### **I rischi dell'intercettazione tempestiva – OPERARE E' MEGLIO CHE NIENTE**

- attività operative: tutti gli step per ridurre l'esposizione finanziaria
- processi e procedure per il recupero crediti pregressi
- monitoraggio della redemption

#### **L'importanza del monitoraggio: la redemption**

- preventivi in stand-by
- preventivi rifiutati
- rispetto del piano di pagamento concordato
- autocontrollo periodico

**TORINO, 7 APRILE 2018**



**Hotel & Residence Torino Centro**  
C.so Inghilterra, 33  
(fronte Stazione Torino Porta Susa)

## **SLEEPING PATIENT** **(RECUPERO DEI PAZIENTI IN SONNO)**

L'intramarketing è l'attività promozionale che consente allo Studio di sviluppare il proprio volume di affari e di implementare la liquidità senza acquisire nuovi Pazienti, ottimizzando le potenzialità della Pazientela esistente. Il corso consentirà allo Studio di rivitalizzare l'agenda e di migliorare il flusso finanziario con un sistema semplice, veloce e monitorabile nei risultati: impegno (tempo dedicato dal medico e dal personale, impostazione e gestione della struttura, costi sostenuti, etc...) vs/risultati (numero di Pazienti rientrati in mantenimento o in cura, valore delle azioni di mantenimento riattivate o dei nuovi preventivi accettati).

### **SCALETTA ARGOMENTI**

#### **Attività propedeutiche: tutti gli step per ottenere risultati di successo**

- modalità per il reperimento dei nominativi
- criteri per l'epurazione e la classificazione
- impostazione del listino e dell'agenda
- strategie di comunicazione medico/sleeping Patient

#### **Attività operative: processi e procedure per evitare le ricadute**

- conduzione della telefonata
- svolgimento appuntamento in Studio
- gestione del follow-up

#### **L'importanza del monitoraggio: la redemption**

- numero Pazienti riattivati
- entità del flusso finanziario veicolato dall'intramarketing
- analisi dei mancati rientri
- autocontrollo periodico

Tueor Servizi School

# CORSI SPECIALISTICI IN AULA

20-50 partecipanti



## **GESTIONE DEL CREDITO**

**Torino, 7 Aprile 2018**

Hotel & Residence Torino Centro

C.so Inghilterra, 33

(fronte Stazione Torino Porta Susa)

## **SLEEPING PATIENT (RECUPERO DEI PAZIENTI IN SONNO)**

Compilare  
in stampello

### **DATI (VALIDI PER LA FATTURAZIONE)**

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Ragione sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Cellulare \_\_\_\_\_ C.F./P.IVA \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_

Professione (ODONTOIATRA, IGIENISTA, ETC.) \_\_\_\_\_

<b>BARRA IL PACCHETTO DI TUO INTERESSE</b>	<b>QUOTE + IVA</b>
<input type="checkbox"/> 1 partecipante	€ 200 + IVA
<input type="checkbox"/> 2 partecipanti (NOMINATIVO 2° ISCRITTO _____)	€ 250 + IVA
<input type="checkbox"/> 3 partecipanti (NOMINATIVO 2° ISCRITTO _____ [NOMINATIVO 3° ISCRITTO _____])	€ 350 + IVA

Le quote sono comprensive di coffee break e lunch

### **MODALITÀ DI PAGAMENTO**

Bonifico bancario a: Tueor Servizi S.r.l. - AG. 4 Torino

BIC BDCPITTT IBAN: IT35 A030 4801 0040 0000 0082675

Causale: Iscrizione corso Volpe Murari 7 Aprile 2018 Torino

Per motivi fiscali, le iscrizioni multiple che perverranno alla Segreteria accompagnate da un pagamento unico e cumulativo, saranno regolarizzate con una singola fattura intestata alla persona o allo studio che ha effettuato il versamento.

TUEOR SERVIZI S.r.l. considererà valida l'iscrizione solo se riceverà il pagamento entro 7 giorni dalla data d'iscrizione.

### **INVIARE LA SCHEDA D'ISCRIZIONE ALLEGANDO COPIA DEL PAGAMENTO A:**

- fax al n. +39 011 3097363

- e-mail a [segreteria@tueorservizi.it](mailto:segreteria@tueorservizi.it)

Data \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_