

MILANO

18-19 maggio 2018 / 15-16 giugno 2018
Venerdì: 09:00 - 18:30 | Sabato: 09:00 - 16:30



CORSO AVANZATO
**DI AMMINISTRAZIONE
CONTABILE E FISCALE E
CONTROLLO ECONOMICO
DELLO STUDIO DENTISTICO,
CON SOFTWARE GESTIONALE -
14[^] EDIZIONE**

Relatore Dott. Paolo Bortolini



CORSO AVANZATO

DI AMMINISTRAZIONE CONTABILE E FISCALE E CONTROLLO ECONOMICO DELLO STUDIO DENTISTICO, CON SOFTWARE GESTIONALE - 14[^] EDIZIONE

E' dedicato a contabilità interna e controllo economico delle operazioni, e ogni suo elemento è finalizzato al miglioramento della disponibilità di denaro, eliminando o riducendo perdite e sprechi e aumentando margini di guadagno e incassi.



CORSI DI ODONTOIATRIA • MANAGEMENT
DELLO STUDIO • LIVE SURGERY

PRENOTA ORA

Per Informazioni:

800.592.432 (Lun/Ven, 8:30 - 19:00)

info@corsiodontoiatriaecm.it



CORSO AVANZATO

DI AMMINISTRAZIONE CONTABILE E FISCALE E CONTROLLO ECONOMICO DELLO STUDIO DENTISTICO, CON SOFTWARE GESTIONALE – 14[^] EDIZIONE



PRESENTAZIONE DEL CORSO

15 posti | 18-19 maggio 2018 | 15-16 giugno 2018

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è progettato per soddisfare gli interessi del titolare o dei titolari di studi dentistici, loro sono quindi i destinatari principali della proposta. In base a loro personali considerazioni, di solito legate alla dimensione e all'organizzazione dell'attività, dovranno decidere se partecipare personalmente, farsi accompagnare da chi li affianca nel loro lavoro o inviare da soli questi ultimi.

Il presupposto per trarre vantaggio dall'adesione a questa proposta è uno solo: essere disponibili a introdurre nelle proprie abitudini di lavoro il programma Microsoft Excel per Windows. In più, apprezzare la chiarezza e la precisione. Gli strumenti informatici del corso sono costruiti per le contabilità "per cassa". I contenuti e i software del corso saranno quindi utilizzabili al 100% da professionisti e studi associati (lavoro autonomo).

Il Relatore è disponibile per dare ogni chiarimento, previa richiesta di contatto da inviare a paolobortolini@studiobortolini.com.

AL LETTORE

Se sarà dotata di una più solida amministrazione, la sua attività professionale le darà migliori risultati economici, cioè maggiori utili, e finanziari, più liquidità disponibile. E più sicurezza. E ciò per forza di cose. Anche quando i tempi erano più facili per tutti, chi sapeva meglio amministrare i suoi interessi aveva più risultati. Oggi, l'approssimazione, la noncuranza su questi aspetti extraprofessionali, non crea solamente un minor profitto, ma difficoltà economiche, stagnazione. Conoscere le regole della contabilità, l'analisi dei costi, la fiscalità quotidiana, non è un optional, ma una

necessità vitale. Anche in un piccolo studio, anche quando c'è tanto lavoro.

Con questa conoscenza si sarà più liberi, perché si potrà decidere in base a informazioni chiare, pronte quando servono, senza più dipendere da altri per sapere le cose. Ci si sentirà più forti e sicuri davanti ai clienti, ai fornitori, ai collaboratori, al commercialista, perché si saprà dare la giusta misura ai fatti, perché si avranno più strumenti per interpretare la realtà. Ci sarà più controllo, dunque più possibilità di evitare gli errori o di venir fuori da situazioni negative. E infine, questa conoscenza è un patrimonio personale che nessuno può copiare, e crescerà nel tempo.

Con questa proposta le si offre questa nuova conoscenza, a un livello che non ha confronti in altre offerte. Inoltre, avrà anche dei raffinati strumenti informatici per metterla in pratica con semplicità e rapidità.

STORIA DI QUESTO CORSO

La prima edizione di questo corso pratico-informatico in più incontri, ebbe luogo nel mese di novembre 2005 presso la Dental Trey di Fiumana, dove rimase fino al 2013. Da allora è organizzato da ODONTOLINE S.a.s. in Roma e Milano.



Un sentito grazie a odontoiatri e assistenti che, impiegando con soddisfazione tutti i giorni questo software, con i loro suggerimenti ne hanno consentito il costante miglioramento tecnologico e di prestazioni. Dal 2008, a queste premesse si sono aggiunti programmi Internet con cui il Relatore fornisce ai discenti, dopo gli incontri, l'accompagnamento nella messa in pratica dei sistemi consegnati, personalizzando l'insegnamento della tecnica d'interpretazione dei loro risultati in chiave di consulenza individuale.

Questa unica iniziativa rivolta ai dentisti ha quindi quattro caratteristiche uniche: la consegna di software da impiegarsi quotidianamente, la didattica in aula pratica con l'uso del computer portatile del partecipante, l'ampia manualistica, l'affiancamento e la consulenza individuale del Relatore dopo gli incontri.

PERCHE' UN NUOVO SOFTWARE?

Negli studi dentistici si possono trovare vari sistemi amministrativi, i più diffusi sono i "gestionali" odontoiatrici ma c'è anche molto impiego di sistemi "fai da te", spesso basati proprio su Microsoft Excel. Quasi sempre è presente il commercialista, come consulente esterno, e sempre più studi utilizzano Internet per gestire i rapporti bancari. Diffusa è anche la consultazione del "Cassetto fiscale". Di "sistemi" amministrativi ce ne sono già parecchi. Solo quelli che abbiamo chiamato "fai da te" però, sono veramente "interni" e personali, perché pensati dal titolare o dai titolari per avere le informazioni che, per loro, davvero contano.

I "gestionali" sono infatti programmi standardizzati, svolgono tantissime funzioni, dalla fatturazione alla raccolta di dati clinici, alla creazione di lettere e perfino all'invio di SMS, ma non si possono considerare programmi specializzati per il controllo di gestione. Il commercialista, di solito, fa un altro mestiere, la tenuta della contabilità obbligatoria a fini fiscali e la predisposizione delle dichiarazioni dei redditi, aspetti il cui contenuto informativo ai fini della gestione operativa dello studio è esattamente zero. Infine, gli altri sistemi indicati non sempre sono di agevole interpretazione, oppure le informazioni, è il caso frequente con il commercialista, arrivano con ritardo rispetto a quando servirebbero.

Il software che si riceve partecipando al corso è invece costruito proprio per l'amministrazione e il controllo interno ("controllo di gestione"), per offrire informazioni chiare, precise e di uso immediato. Il suo impiego inoltre consente di verificare la correttezza dei dati inseriti nel "gestionale", cosa per nulla scontata quando ciò è fatto da più persone, e per accorgersi se il commercialista commette errori.

I software Excel del corso sono programmati in modo professionale, con numerosi accorgimenti non solo per facilitare l'inserimento dei dati, ma anche per accorgersi di errori, omissioni e imprecisioni, e per evitare di commetterli

futuro. Anche sul piano fiscale. Sono stati così ben costruiti, nel rapporto con i tanti odontoiatri che li utilizzano nei loro studi, che basta il loro uso per apprendere le nozioni di contabilità, di fisco e di economia.

COME E' ORGANIZZATO IL CORSO

Il corso si articola in due incontri a breve distanza l'uno dall'altro. Con il primo si ottiene il sistema contabile e amministrativo di base dello studio, riferito al controllo della liquidità, alla classificazione dei movimenti di cassa e di banca, alla misurazione e previsione della fiscalità (IRPEF), alla previsione di spese e incassi, alla gestione e al recupero del credito globalmente concesso ai pazienti, alla produzione di dati per il commercialista. Con il secondo incontro, si acquisiscono gli strumenti per intervenire dove si determina davvero la disponibilità di denaro e la possibilità di far fronte ai propri impegni: costi e prezzi, programmazione e controllo economico della produzione di operazioni cliniche.

A seguire gli incontri, il Relatore affiancherà il partecipante con sistemi di "controllo remoto" dei computer, in ordine all'avvio dell'utilizzo sistematico dei software.

REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

In aula serve il proprio computer portatile, che non dovrà necessariamente collegarsi a Internet. Presso la propria sede si dovrà disporre di connessione Internet per le parti individuali previste dopo gli incontri. Il computer portatile deve montare una versione con regolare licenza di Microsoft Excel per Windows, a partire dalla "2010". Per utilizzare macchine Mac negli incontri, e anche presso la propria sede, è indispensabile avere installato un programma per l'emulazione di Windows e utilizzare una copia di Excel per Windows, dalla "2010", in quanto le versioni di Excel per Mac non sono adatte". Si consiglia di portare anche un mouse esterno, per facilitare al massimo le manipolazioni sui software durante le esercitazioni.





PRIMO INCONTRO CONTABILITÀ E FISCO

18 - 19 MAGGIO 2018

Venerdì: 09:00 - 18:30 | Sabato: 09:00 - 16:30



Programma dell'incontro

Si ricevono i file Excel per gestire le fondamentali procedure amministrative dello studio, inserendo i dati ricavati dalle fatture emesse e ricevute, i saldi e i movimenti bancari, i movimenti delle casse contanti e marche da bollo. Lo studio sarà così dotato di un'evoluta e sicura strutturazione contabile, centrale per le informazioni d'interesse del titolare, per sovrintendere ai rapporti con clienti, fornitori e con il commercialista.

Perno del sistema di file è la "Prima nota", software collaudato e sicuro, ampiamente funzionale e di alto gradimento da parte di chi già lo usa giornalmente. L'affiancano l'originalissimo "Elenco dei cespiti", con il quale inventariare i beni strumentali, in proprietà e leasing, e avere i relativi conteggi fiscali ed economici, sia riferiti al passato sia, in occasione delle decisioni di nuovi acquisti, al futuro; il "Cruscotto finanziario", per il confronto giornaliero dei valori prodotti alla poltrona con gli incassi, in chiave di analisi della loro dinamica al fine di intercettare per tempo i problemi; il "Cruscotto fiscale", con il quale anticipare e simulare in ogni momento gli scenari fiscali per la fine d'anno.

Con le spiegazioni in aula supportate dalla dispensa, l'utilizzo regolare dei programmi nel quotidiano consentirà di padroneggiare:

- la tecnica di gestione della cassa contanti. In relazione al controllo degli utilizzi, per spese o prelievi personali, e alle esigenze fiscali dei versamenti in banca;
- la tecnica di gestione del conto corrente bancario. Fino a due conti, per avere sempre una situazione chiara e aggiornata;
- la dinamica finanziaria recente e futura dell'attività. Come si è formata la liquidità disponibile, come intervenire per sostenerla, intercettare problemi in atto;
- rispetto e utilizzo delle regole fiscali. I programmi impongono comportamenti virtuosi, fra cui quelli

relativi alla marca da bollo e ai limiti per i movimenti di contanti e assegni; calcolano automaticamente le riduzioni alla deducibilità e le agevolazioni, quali il "superammortamento", facilitando in tal modo la relazione con il commercialista che sarà più informata, oltre che facilitata dalla possibilità di trasferirgli direttamente dai programmi i dati necessari al suo compito;

- le conseguenze fiscali dei propri comportamenti. I programmi permettono di conoscere subito l'esito delle proprie scelte di fatturazione e di acquisto sul piano dell'imposizione personale e della coerenza con i modelli presuntivi imposti dalla legge;
- la situazione fiscale in ogni momento. In tempo reale i programmi offrono prospetti simili a quelli forniti dal commercialista, per essere sempre aggiornati sulla situazione senza dipendere dal consulente;
- previsioni fiscali. I programmi offrono la possibilità di costruire perfette previsioni delle uscite, distinte per classe, utilissime oltre che per la previsione della liquidità anche per quella fiscale, dando la possibilità di programmare spese ai fini di risparmio fiscale in modo molto preciso e tempestivo;

Alcune prestazioni ricavabili dai software:

- misura istantanea della liquidità disponibile globale e per singoli conti (cassa, banca, altri)
- totale incassato e pagato per cliente e fornitore su periodi a scelta
- ricerca rapida per estremi del movimento e del documento
- gestione spostamento scadenze dei pagamenti da fare
- liste dei pagamenti ancora da fare
- conteggi fiscali istantanei
- conti bancari riconciliati

Materiali: software gestionale Excel professionale con manuale a colori (valore standard di € 400,00 più Iva). Didattica: lezioni sulla dispensa, esercitazioni individuali guidate dal Relatore con i file Excel installati a inizio lavori sui computer portatili dei discenti; quattro ore di affiancamento del relatore online dopo l'incontro (valore standard di € 40,00 più Iva all'ora).



SECONDO INCONTRO

RENDIMENTO DELLE OPERAZIONI



15 - 16 GIUGNO 2018

Venerdì: 09:00 - 18:30 | Sabato: 09:00 - 16:30

Programma dell'incontro

Si ricevono due file Excel che si integrano con quelli ricevuti nel primo incontro, collegandosi direttamente ai loro dati, completando il "Sistema Bortolini". La realtà che giustifica l'impiego di questi nuovi software, rendendoli necessari in tutti gli studi che vogliono mantenere un livello almeno decoroso di remunerazione, è precisa: il denaro proveniente dall'attività e di cui si può liberamente disporre per se stessi e per investire nello sviluppo, nell'aggiornamento professionale, strutturale e tecnologico, per fare fronte alle tasse, ci sarà, e solo se, il reale guadagno delle operazioni cliniche raggiungerà almeno una certa soglia minima. Ciò comporta la necessità di sapere come fare a superare vari "ostacoli", in grande parte creati dalla miscela crisi economica e forte concorrenza, ma anche, e spesso in modo non trascurabile se non perfino prevalente, dalla mancanza pura e semplice di adatte informazioni numeriche, causa di decisioni inefficienti.

Con i software dell'incontro si vengono a intersecare il livello dei prezzi chiesti, i costi sostenuti per operare, l'organizzazione del lavoro, la quantità e la qualità della clientela, offrendo delle introspezioni di estremo dettaglio, in modo immediato. Per periodi a scelta, ma anche subito dopo aver eseguito una singola operazione, si conoscerà ogni dettaglio economico di quanto fatto. Con queste conoscenze, saranno molto più chiare le decisioni da prendere sui preventivi, sulle condizioni che devono regolare il rapporto con singoli clienti, sulle percentuali che si possono offrire ai collaboratori. Si potranno vedere chiaramente i "rami secchi", e così escogitare più facilmente strategie per farli rifiorire, si saprà quali sono le operazioni su cui investire di più. In sintesi, i software di questo incontro offrono tutte le informazioni che servono per attuare con più sicurezza politiche di sviluppo o di ristrutturazione economica dello studio.

Con le spiegazioni in aula supportate dalla dispensa, l'utilizzo regolare dei programmi nel quotidiano consentirà di padroneggiare:

- le relazioni fra i prezzi e i rendimenti delle varie branche odontoiatriche all'interno dello studio, in modo da poter praticare in modo consapevole politiche di prezzo efficaci (sconti, maggiorazioni, preventivi personalizzati, tariffari);
- le specifiche cause dei costi fissi e variabili sulle singole prestazioni effettivamente eseguite e sulle branche odontoiatriche;
- il calcolo del reale guadagno dell'attività, elemento indispensabile per conoscere i limiti ai prelievi personali e ai nuovi investimenti in aggiornamento clinico, tecnologico, strutturale e sullo sviluppo della clientela, il costo e il rendimento puntuale per ogni singolo cliente trattato;
- il rendimento delle singole prestazioni affidate a collaboratori.

Alcune prestazioni ricavabili dai software:

- classificazione economica razionale dell'operatività clinica
- tabella per la gestione dei materiali utilizzati
- evidenza del costo orario, automaticamente aggiornata
- calcolo dei rendimenti orari globali e per branca
- analisi di *break-even*

Materiali: software gestionale Excel professionale con esclusivo manuale a colori (valore standard € 400,00 più Iva); Didattica: lezioni sulla dispensa, esercitazioni individuali guidate dal Relatore con i software installati a inizio lavori sui computer portatili dei discenti; quattro ore di affiancamento del Relatore online dopo l'incontro (valore standard € 40,00 più Iva all'ora).



SEDE DEL CORSO

NOVOTEL MILANO LINATE AEROPORTO

VIA MECENATE, 121 - MILANO TEL.: 02.507261



COME RAGGIUNGERCI

Dalla Stazione Centrale per il Novotel:

PRIMA OPZIONE

Metro gialla direzione San Donato, scendere alla fermata Rogoredo e prendere l'uscita Quartiere Santa Giulia dove troveranno la fermata dell'autobus 88 da prendere. L'autobus deve avere direzione V/le Ungheria e V/le Dell'Aviazione (non solo viale ungheria), scendere alla fermata di Via Mecenate. L'albergo è a 200 metri dalla fermata.

SECONDA OPZIONE

Metro Gialla direzione San Donato, scendere alla fermata San Donato e all'uscita della metro ci sarà la fermata del 45 che li porterà in Via Mecenate.

Dal Centro:

MEZZI PUBBLICI

Tram 27 situato in Piazza Fontana con direzione Viale Ungheria, scendere alla fermata di Via Mecenate.

AUTO

Tangenziale Est USCITA 4 VIA MECENATE. All'uscita della Tangenziale vi troverete l'albergo sulla destra.

PRENOTA ORA

CORSO COMPLETO

primo partecipante

€ 1.550,00 + iva*

CORSO COMPLETO

secondo partecipante dello stesso Studio

€ 750,00 + iva**

RENDIMENTO DELLE OPERAZIONI

Per chi ha frequentato "Contabilità e Fisco" nelle edizioni precedenti

€ 650,00 + iva*

Per informazioni numero verde: 800.592.432 (Lun/Ven dalle 8:30 alle 19:00) o tramite e-mail: info@corsiodontoiatriaecm.it
* (La quota comprende: le lezioni in aula, la dispensa, la consegna dei file Excel programmati, le ore previste di assistenza e consulenza online dopo l'incontro)

** (La quota comprende: le lezioni in aula, la dispensa e la consegna dei file Excel programmati)



IL RELATORE DEL CORSO



Dott. Paolo Bortolini
(Relatore)

CURRICULUM VITAE:

- Laurea 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."

PAOLO BORTOLINI NEL MONDO DEI DENTISTI. BREVE BIOGRAFIA PROFESSIONALE 1985-2017

Con questo testo desidero far conoscere meglio origine, ampiezza e natura delle mie competenze sull'argomento "gestione dello studio odontoiatrico". In primo luogo per far sapere a chi sta cercando consulenza e metodi per migliorare i suoi risultati, cosa potrà avere rivolgendosi a me. In secondo luogo perché sono sempre di più le persone senza laurea e le organizzazioni senza virtù, che si propongono per detti servizi. Nell'interesse dei miei clienti, attuali e potenziali, vorrei che questo testo servisse per avere gli elementi per selezionare meglio le persone e le organizzazioni cui rivolgersi, quando si cerca formazione e consulenza. Se così sarà, sarà senz'altro valsa la pena di averlo letto fino in fondo. Grazie per l'attenzione.



1985-1992. “FAMMI TORNARE IN STUDIO I CLIENTI”. COSÌ NASCE UN CONSULENTE PART-TIME

In seguito ad uno dei casi che capitano nella vita, nel 1985 divenni il responsabile commerciale di un laboratorio odontotecnico padovano. Il mio compito era di aumentare la clientela, cosa che mi riuscì bene sia lavorando sulle pubbliche relazioni, cioè “suonando i campanelli” di centinaia di studi dentistici per chiedere udienza al dottore, sia creando vere e proprie campagne pubblicitarie, mailing, stampati, inserzioni su riviste nazionali, perché questo laboratorio aveva mezzi. Seppi dare a questo laboratorio un’immagine fortemente differenziata rispetto alla concorrenza, e arrivarono in breve decine di nuovi clienti. Grazie a questi risultati, di cui non solo a Padova si parlava molto, i dentisti clienti del laboratorio mi percepivano come uno che aveva idee commerciali che funzionavano.

Fra questi, un noto dentista di Padova, che frequentavo proprio a causa di quella mia funzione, constatando che gli appuntamenti nella sua agenda andavano rarefacendosi, e che i “preventivi” che formulava ai clienti visitati venivano accettati con minor frequenza di prima, nel 1986 mi chiese di aiutarlo a invertire queste preoccupanti tendenze della sua attività. Oggi si direbbe “a progettare e attuare un piano di marketing”. Accettai l’incarico.

Prima di lavorare per il laboratorio avevo frequentato per tre anni l’università, economia aziendale a Venezia, che a quel tempo era una facoltà che t’insegnava a diventare manager, e poi intrapreso un’attività commerciale, un’agenzia di viaggi per studenti che, dal nulla, al quinto anno di vita fatturò un miliardo delle vecchie lire. Frequentai anche un corso annuale in Bocconi, sul marketing dei servizi. Insomma, non ero un “marketer” improvvisato. Sapevo perciò, perché l’avevo studiato nei libri e per esperienza vissuta, che se attiravi i clienti con la pubblicità, dovevi poi saper soddisfare le aspettative che, con il tuo messaggio, avevi determinato, altrimenti rischiavi di non ottenere nulla. Anzi, avresti avuto un “passa-parola” negativo, cosa da evitare a tutti i costi.

Spiegarci quindi al dentista che, prima di investire nelle iniziative per far arrivare clienti, conveniva verificare se nella sua organizzazione o nei comportamenti suoi e del personale, fossero presenti difetti che, verosimilmente, potessero essere stati causa dei problemi che lamentava. Insomma, gli suggerii di iniziare dal “marketing interno”, spendendo qualcosa per questa indagine. Per fortuna lo convinsi, e così il dentista mi pagò intanto per condurre “sul campo” quella che chiamai “analisi preliminare”.

Per qualche giorno, indossando un camice seguivo come un’ombra lui e il personale, osservando quel che si faceva e ascoltando ciò che si diceva, prendendo appunti, aprendo cassette, eseguendo fotografie e registrazioni audio. Difetti ce n’erano, eccome! Gli esposi le mie conclusioni e i miei suggerimenti. Li accettò, e le prime spese che fece furono per imbiancare muri ingialliti, per cambiare tappezzerie consumate, per mettere nuovi colori, abbigliamenti, mutare posizioni di persone e di oggetti. Con l’aiuto di un grafico si realizzarono nuova carta intestata, biglietti da visita e targhe, la cosiddetta “immagine coordinata”. Gli scrissi quindi delle vere e proprie istruzioni, modi e parole, per gestire clienti vecchi e nuovi, soprattutto nelle fasi della visita. Organizzai richiami con lettere a clienti che non si facevano più vedere. Funzionò, e con il “passaparola” arrivarono altri dentisti che volevano lo stesso servizio, clienti con i quali “mi feci le ossa” e migliorai i metodi creati in quella prima consulenza.

Infine, è in questo periodo, e precisamente alla fine del 1988 che, grazie ai proventi delle consulenze part-time che facevo ai dentisti, acquistai il mio primo computer, un IBM su cui feci installare le prime versioni dei programmi della Microsoft per l’ufficio: Word ed Excel. Con quell’Excel feci di tutto: inventari di magazzino, agende appuntamenti, tabelle orarie per organizzare il personale, analisi economiche di ogni tipo e specie. Ed è da questa nuova dotazione tecnologica, a quel tempo costosa come un’automobile di media cilindrata, che l’uso dell’informatica caratterizzò per sempre la mia carriera di consulente.

1992-2000. LA CONSULENZA COME SCELTA PROFESSIONALE E BUSINESS ORGANIZZATO.

Nel febbraio 1992 decisi di fare della consulenza ai dentisti la sola attività, interrompendo l’esperienza con il laboratorio odontotecnico. All’inizio, per farmi conoscere inviavo lettere, Internet non esisteva. Ben pochi erano allora i dentisti che avevano idea di cosa gli potesse servire un consulente gestionale. Mi toccò insomma lavorare e investire, e quanto, per creare dal nulla l’esigenza stessa per quanto intendevo offrire. Nonostante queste oggettive difficoltà i clienti arrivarono. Ebbi così modo di applicare su scala più vasta, via via perfezionandoli, i miei metodi, raggiungendo alla fine del decennio un notevole grado di standardizzazione, in virtù del quale potevo delegare parti della consulenza a dei collaboratori, avendo nel frattempo costituito con altri una società di capitali, per gestire meglio un business in crescita. In questo scorcio della mia carriera dedicai molte energie a creare metodi di rilevazione dei dati presso il cliente, per spiegare al dentista in modo oggettivo quanto stava accadendo nel suo studio.



Mi resi anche conto che, dopo analisi e diagnosi, ai miei clienti servivano degli strumenti operativi, se no il rischio era che tali spiegazioni, diventassero obsolete, dunque non più utili, appena dopo averle formulate. Pensai quindi che il cliente andasse messo in grado di continuare in proprio quanto iniziato durante la consulenza. Grazie alla conoscenza dell'informatica, creai dei software, la cui realizzazione fu affidata a dei programmatori: il primo fu il "GE.PA.OR" (Gestione Pazienti Ortodonzia), per organizzare le fasi della visita ortodontica e agevolare la formulazione del preventivo economico; il "G.I.A.S.D." (Gestione Integrata Studio Dentistico), per la contabilità dei pazienti e la fatturazione; infine "A.d.G." (Analisi della Gestione), per lo studio dettagliato delle procedure operative cliniche e l'analisi di costi e rendimenti delle prestazioni.

Nessun aspetto della quotidianità degli studi è sfuggito alla mia osservazione e analisi critica. Sebbene la mia origine culturale portasse a sottolineare gli elementi economici e finanziari, anche perché le richieste che provenivano dai clienti erano spesso quelle di migliorare guadagni e liquidità, il desiderio di conoscere a fondo ciò che incontro mi ha portato: alla micro-analisi delle operazioni alla poltrona dal punto di vista ergonomico e alla loro gestione con l'agenda appuntamenti, argomenti questi che furono l'oggetto dell'ormai prossima tesi di laurea; alla progettazione e ristrutturazione degli ambienti produttivi e delle zone aperte al pubblico; all'organizzazione delle mansioni e degli orari del personale; alle tecniche di comunicazione applicate alla relazione con il paziente e con il personale; alla creazione di procedure personalizzate per ottimizzare ogni fase della relazione del paziente con lo studio, che confluirono poi nei due libri che pubblicai con l'editore Masson. Lo stesso editore, creò per me la rubrica di management sulle riviste "Mondo ortodontico" e "Giornale dell'Odontotecnico", che condussi dal 1995 al 2000.

ANCH'IO DOTTORE!

Nei primi anni di questo periodo trascorrevi le giornate negli studi per le parti "sul campo" delle consulenze, le notti a inserire i dati raccolti in Excel e a scrivere per i clienti i programmi dei cambiamenti da fare. Il sabato, la domenica e le vacanze erano dedicate a studiare, per conseguire la tanto agognata laurea magistrale in economia aziendale a Ca' Foscari, che finalmente arrivò nel luglio del 1996, con tesi intitolata: "Gestione della capacità produttiva e programmazione del lavoro nello studio odontoiatrico".

UN NUOVO RELATORE PER DENTISTI

A metà anni novanta iniziai l'esperienza di autore e relatore di corsi di formazione rivolti ai dentisti e al loro personale. Fui anche incluso nei programmi formativi dell'ANDI nazionale e di varie sue sedi provinciali, con particolare assiduità presso quella di Bologna. Di particolare importanza sono stati i corsi di tre giornate che, nel 98-99, con la società di capitali organizzammo presso un centro corsi a Milano. Venne infatti allestita una vera e propria aula informatica, con venti personal computer, e ai discenti fu consegnato il software "A.d.G." di cui ho detto e una completa dispensa. E' da questa esperienza che nascerà, a metà degli anni 2000, il "Corso pratico-informatico" a tutt'oggi proposto.

2001 AD OGGI. PROFESSIONISTA, PUBBLICISTA, RELATORE E PROGRAMMATTORE.

Ad un certo punto decisi di abbandonare l'impostazione commerciale che il mio lavoro aveva assunto, rappresentata dalla società di capitali con cui stavo operando per offrire le consulenze, i corsi, i metodi informatici. L'impegno di quella gestione, infatti, la mole di costi fissi che un'organizzazione dove operano più persone inevitabilmente sconta, mi portarono a trascurare quello che, per i clienti di un consulente, deve essere il principale valore per cui lo pagano: la sua formazione professionale. Sciolsi quindi la società e ripresi a studiare intensamente, mantenendo solo incarichi che potevo svolgere senza l'aiuto di collaboratori e organizzando in proprio alcuni nuovi corsi, presso un noto albergo di Bologna. Desideravo approfondire alcuni argomenti che non avevano fatto parte, fino allora, della mia formazione scientifica: teoria della consulenza, scienza della comunicazione e della formazione, psicologia del lavoro. Oltre allo studio sui libri, frequentai corsi specifici e intrapresi un'esperienza di psicoterapia, che per chi si offre come portatore di aiuto agli altri, ritengo sia un indispensabile passaggio. Scrisi numerosi articoli per le riviste di settore. Questa fase della mia carriera, così come l'ho descritta, terminò all'inizio del 2004, ma gli apprendimenti che ho conseguito mi accompagnano ancora e sono utili ai miei clienti, con i quali li condivido applicandoli alle loro questioni.

Nel 2004 presi la decisione di creare un nuovo corso di formazione, per offrire ai dentisti la possibilità di migliorare il risultato economico e finanziario della loro attività attraverso l'applicazione pratica di apposite metodologie, in modo autonomo, senza la presenza in studio del consulente. L'idea era, con uno strumento informatico che avrei programmato personalmente e consegnato solo a chi partecipasse a quel



corso, di “passare” a chi fosse venuto le mie conoscenze e competenze. Il corso prese vita a fine 2005, fino al 2013 si tenne presso la sede centrale della Dental Trey e da quell’anno è organizzato da ODONTOLINE S.a.s. a Roma e Milano. Ad oggi, è ancora l’unico corso pratico-informatico di gestione rivolto ai dentisti.

Dal 2007, grazie a Internet iniziavo a dare consulenza e assistenza a distanza ai clienti che usavano i programmi del corso pratico. Poter vedere, tutti i giorni, quanto i clienti facevano con i miei software, ha potenziato e velocizzato la mia possibilità di capire che cosa veramente gli servisse, realizzando modelli di calcolo sempre più utili e di facile impiego.

E INFINE, ANCHE DOTTORE COMMERCIALISTA

L’attività di relatore, di programmatore e questa costante “presenza” tramite Internet negli studi dei clienti, mi han fatto incontrare una materia che non avevo appreso negli studi universitari, che, come ho scritto, hanno avuto un’impostazione prettamente manageriale. Si tratta della materia fiscale, che nel periodo di tempo che sto presentando vedevo assumere un rilievo crescente nella vita degli studi: per la notevole incidenza delle tasse in quanto costo, per il numero di adempimenti, per una diffusa insoddisfazione per la prestazione di alcuni commercialisti. A fine 2007 programmai la prima versione del

software per la programmazione dell’imponibile, con cui si anticipavano i risultati dello studio di settore e del modello Unico. I clienti erano entusiasti di poter sapere, con mesi di anticipo e sempre in modo tempestivo, come comportarsi per cercare di risparmiare tasse! Con il software e il mio aiuto, avevano ciò che il commercialista “medio” non poteva dare, o forniva con troppo ritardo rispetto alle esigenze.

Visti questi buoni risultati, i clienti erano incentivati a chiedermi sempre più consigli sui loro acquisti, sulla fatturazione, sulla marca da bollo, sulla deducibilità delle spese. Ovviamente studiavo per rispondere adeguatamente, ma mi rendevo conto che la vastità della materia, abbinata al fatto che ogni situazione fiscale è unica e personale, richiedeva una competenza di tipo professionale. Anche se molti offrono consulenza fiscale senza particolari titoli, infatti non tutti quelli che sono chiamati “commercialisti” lo sono veramente, ritenni opportuno, vista la delicatezza delle questioni in gioco, disporre non solo delle conoscenze, ma anche offrire ai miei clienti le necessarie garanzie sull’affidabilità di quanto gli avessi detto e su quanto i miei software consentissero loro di fare. Per questo ci voleva una preparazione certificata. Così nel 2012 iniziai il periodo triennale di praticantato obbligatorio per potersi presentare al difficile esame di Stato per l’abilitazione alla professione di dottore commercialista, il massimo livello di certificazione. Dal 2016 lo sono diventato, essendomi iscritto come tale presso l’Ordine dei dottori commercialisti di Padova.





Info sul corso:

info@corsiodontoiatriaecm.it



NUMERO VERDE

800.592.432

Lun/Ven dalle 8:30 alle 19:00

PRENOTA ORA