

20  
25

# CORSO

## PERIOMANAGEMENT

NOVEMBRE

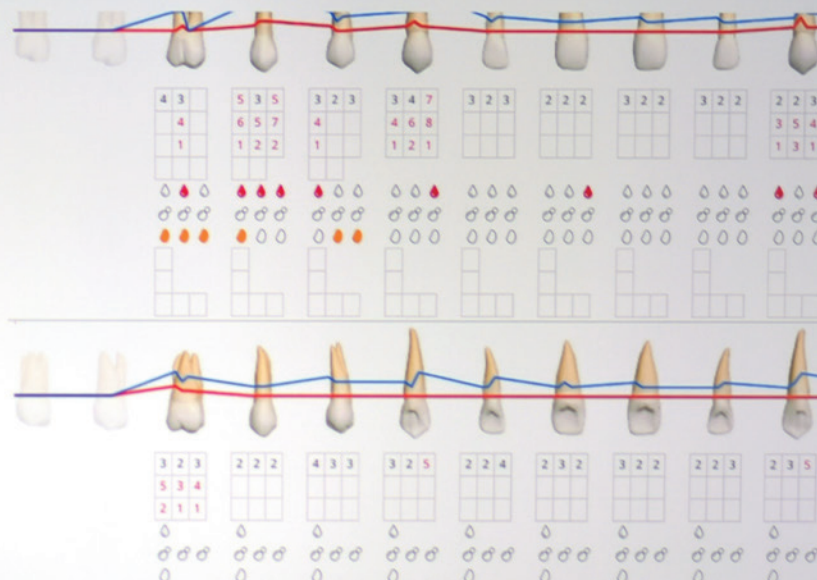
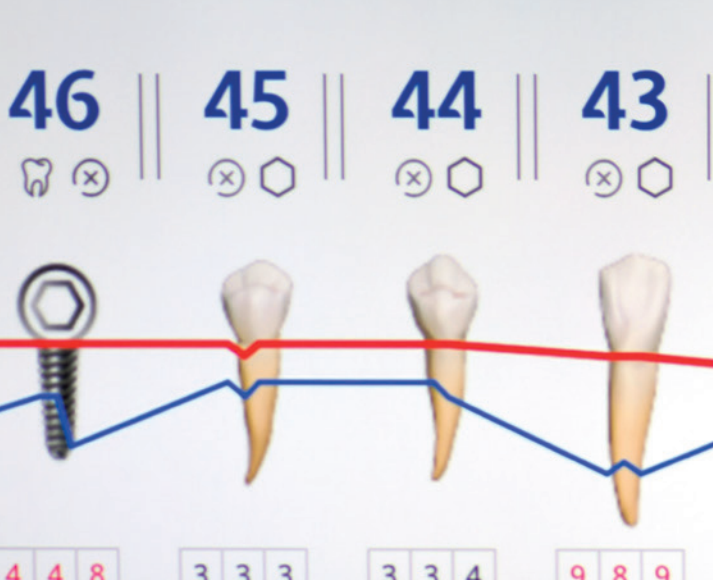
## LA GESTIONE ORGANIZZATIVA DEL PAZIENTE PARODONTALE

IL CORSO PER IL MEDICO E LO STAFF

7- 8 NOVEMBRE 2025

PERIO MANAGEMENT  
**2 GIORNI**  
CORSO

- CLINICA
- ORGANIZZAZIONE
- GESTIONE



Il sistema generalmente adottato dagli studi per l'organizzazione e la tariffazione del trattamento della Parodontite è sbagliato!

**Consapevoli che la gestione extra-clinica del paziente parodontale è importante tanto quanto la clinica per ottenere il successo a lungo termine, abbiamo elaborato un innovativo modello organizzativo.**



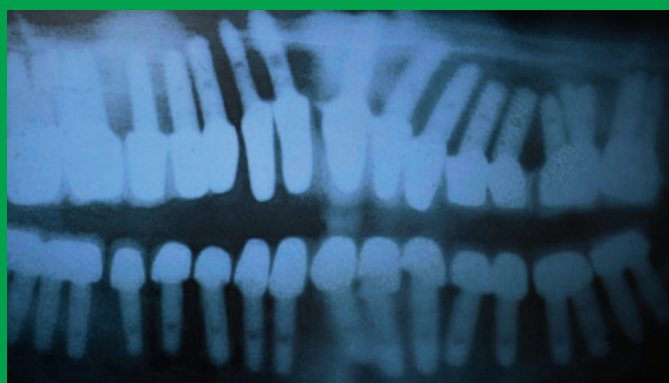
Il metodo adottato considera **la comunicazione con il paziente un elemento terapeutico strategico ed il piano di tariffazione un potente mezzo di comunicazione.** Questo metodo elimina incomprensioni e porta il paziente a condividere con il team odontoiatrico gli obiettivi di trattamento aiutando a raggiungere il successo della terapia.

Passando da un'ottica preventivo per trattamenti a tariffazione per cura il paziente sarà coinvolto in un engagement terapeutico.



Con questo nuovo sistema potrai **aumentare considerevolmente l'adesione dei pazienti alle cure parodontali** nel tuo studio, se sei un collaboratore esterno questo metodo ti aiuterà a **differenziarti proponendoti negli studi in cui collabori non solo come specialista parodontologo ma anche come partner proattivo.**

**Un buon medico tratta le malattie un gran medico tratta i pazienti con malattie**  
**Impara ad essere il medico della salute orale dei tuoi pazienti**





## Dr. Giorgio Pagni

Giorgio Pagni è un parodontologo che esercita a Firenze, in Italia, e docente presso la Harvard School of Dental Medicine. Ha conseguito il Master in Parodontologia e Medicina Orale presso l'Università del Michigan ed è un Diplomate dell'American Board of Periodontology.

Co-fondatore di iPerio, è membro attivo della Società Italiana di Parodontologia e Implantologia (SIDP) e del Florence Perio Group, co-fondatore del National Osteology Group Italy (NOGI) e del SIDP Giovani. È anche membro dell'American Academy of Periodontology (AAP), dell'Italian Dental Association (ANDI) e fa parte dell'Expert Council della Osteology Foundation. Fondatore di ANDI Firenze Giovani e membro del Council di ANDI Firenze. È revisore per il Journal of Dental Research (JDR), l'International Journal of Periodontics and Restorative Dentistry (IJPRD) e Plos One.

## Dr. Michele Modoni

Laureato con lode in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1993 presso l'Università Cattolica in Roma. Ha frequentato numerosi corsi di perfezionamento in Italia e all'estero in parodontologia, implantologia e protesi.

Socio della Società Italiana di Parodontologia e dell'Italian Academy of Osteointegration. Autore di due articoli pubblicati su riviste internazionali.

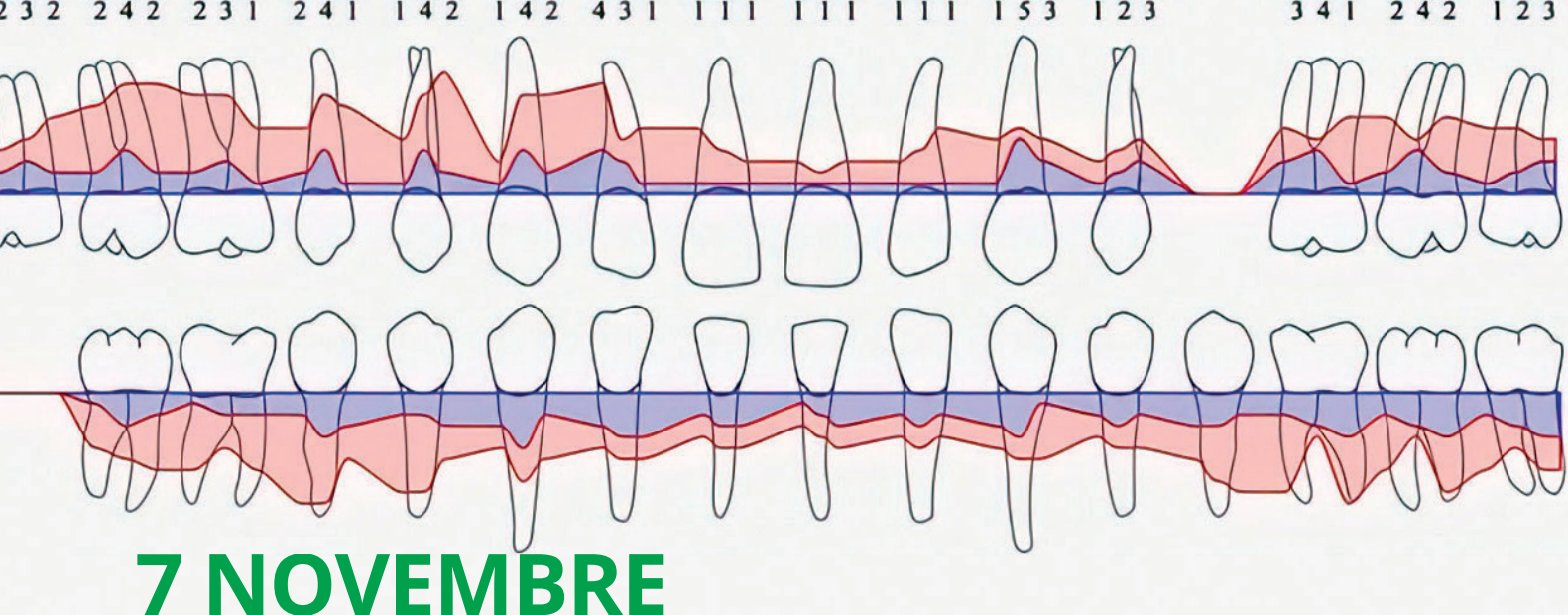
Ha partecipato come relatore a diversi congressi scientifici. Lavora come libero professionista nei suoi studi di Galatina e Casarano occupandosi esclusivamente di Parodontologia e Protesi.

## Isaura Scorrano

Office Manager e Trainer di Studio Modoni Romano - The Smile Designers.

Esperta in negoziazione, nella comunicazione col paziente, coordinatrice delle attività del Perio Team. Relatrice in diversi Corsi sulla comunicazione e presentazione dei piani di trattamento adattate alle diverse branche dell'odontoiatria come: Corso di Ceramic Veneers, Allineatori ortodontici, PerioManagement.





**09:00 - 10:30**

La parodontite in Italia, dati epidemiologici e impatto sulla professione odontoiatrica nei prossimi anni

**10:30 - 11:00**

Coffe break

**11:00 - 13:00**

Come organizzare uno studio "perio-based" per rendere la parodontologia più profittevole nella nostra realtà clinica

**13:00 - 14:00**

Pranzo

**14:00 - 15:30**

Riconoscere il paziente parodontale e coinvolgerlo nell'alleanza terapeutica

**15:30 - 16:00**

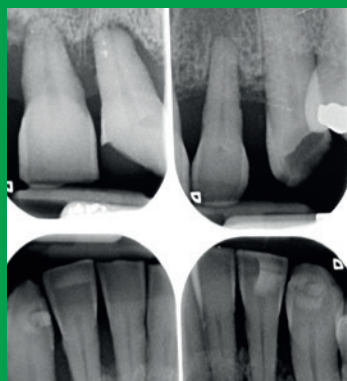
Coffe break

**16:00 - 19:00**

**Organizzare il "viaggio" del paziente parodontale nel nostro studio. Dalla prima diagnosi al follow up**

- Come spiegare al paziente le sue problematiche parodontali
- Come far percepire al paziente il valore della terapia parodontale
- Come presentare al paziente il preventivo di una terapia parodontale
- Come organizzare la sequenza di appuntamenti secondo le linee guida EFP

del Paziente Parodontale





# 8 NOVEMBRE

09:00 - 10:30

## ESERCITAZIONI PRATICHE

- La presentazione del trattamento parodontale al paziente: Role Play
- La preparazione della presentazione per il paziente
- La presentazione del preventivo e del piano di pagamento al paziente: Role Play

10:30 - 11:00

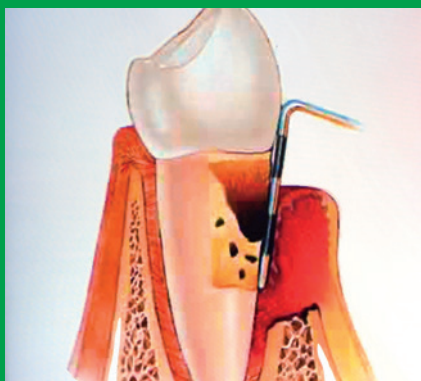
Coffe break

11:00 - 13:00

**Tariffare la terapia parodontale. *Modalità organizzative***

**Tariffare la terapia parodontale. *Come farsi pagare***

**Come organizzare il follow up: *Strategie cliniche, gestionali, organizzative***





## COSA È INCLUSO

Alla fine del corso ogni partecipante riceverà il materiale per illustrare ai pazienti il trattamento Parodontale secondo le linee guida del corso:



Dispense con template PPT o KEYNOTE



Contratto di impegno reciproco per le cure



Documenti informativi per il paziente sul percorso terapeutico



# REGISTRAZIONE

## QUOTE DI ISCRIZIONE

### Odontoiatra

1200 € + IVA 22 % all'atto dell'iscrizione

### Odontoiatra + un membro del team

1500 € + IVA 22 % all'atto dell'iscrizione

### Odontoiatra + due membri del team

1800 € + IVA 22 % all'atto dell'iscrizione

Si consiglia il coinvolgimento di almeno un membro dello staff.

## Location

iPerio Education  
Via XX Settembre 119  
29121 Piacenza - Italy

\* Essendo un corso a numero chiuso,  
per poter garantire la partecipazione,  
il saldo deve essere effettuato in un' unica soluzione.

## Metodo di pagamento

BONIFICO BANCARIO intestato a iPerio Education

IBAN: IT66G0515612600CC0000042384

SWIFT: BCPCIT2P

Causale: PERIOMANAGEMENT

## Contatti per la registrazione

Email: [education@iperio.org](mailto:education@iperio.org)

Whats App: +39 342 839 8701

## Lingua

IT

[Registrati qui](#)

# INFORMAZIONI

## BED & BREAKFAST

### Domus San Martino

Via Roma, 51

### Il Cortiletto

Via Roma, 155 A

### Casa Michela

Corso V. Emanuele, 118

### La Meridiana

Via Roma, 64

## HOTEL

### GrandeAlbergo Roma

Via Cittadella, 14

## PARCHEGGI

### Parcheggio Cavallerizza

Stradone Farnese, 39  
29121 Piacenza

### Parcheggio San Francesco

Via S.Francesco D'Assisi, 6  
29121 Piacenza

# ANNUALE

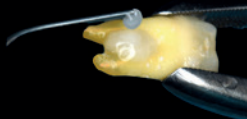
## PARODONTOLOGIA

GENNAIO - OTTOBRE



### MODULO 1

FONDAMENTI DELLA  
PARODONTOLOGIA



### MODULO 2

CHIRURGIA  
OSSEA RESETTIVA



### MODULO 3

RIGENERAZIONE  
PARODONTALE



### MODULO 4

CHIRURGIA  
MUCOGENGIVALE



### MODULO 5

TERAPIA IMPLANTARE  
IN OTTICA PERIO



### MODULO 6

TRATTAMENTI  
MULTIDISCIPLINARI



**6 MODULI**  
**CHIRURGIE DAL VIVO**  
**HANDS-ON**  
**ESERCITAZIONI AL MICROSCOPIO**

| SINGLE                    | ANNUALE<br>PARODONTOLOGIA<br>GENNAIO - OTTOBRE   | CORSO<br>PARODONTOLOGIA<br>NON CHIRURGICA        | CORSO<br>PERIOMANAGEMENT<br>NOVEMBRE |
|---------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------|
| PRE<br>REGISTRAZIONE      | € 6.000,00 + IVA                                 | € 900,00 + IVA                                   | € 1.800,00* + IVA                    |
| REGISTRAZIONE<br>REGOLARE | € 6.500,00 + IVA<br>dopo il 20<br>Settembre 2025 | € 1.000,00 + IVA<br>dopo il 20<br>Settembre 2025 | € 1.800,00* + IVA                    |

| PACKAGES                  | ANNUALE<br>PARODONTOLOGIA<br>GENNAIO - OTTOBRE | ANNUALE<br>PARODONTOLOGIA<br>GENNAIO - OTTOBRE | ANNUALE<br>PARODONTOLOGIA<br>GENNAIO - OTTOBRE                                        | CORSO<br>PARODONTOLOGIA<br>NON CHIRURGICA  |
|---------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
|                           | CORSO<br>PARODONTOLOGIA<br>NON CHIRURGICA      | CORSO<br>PERIOMANAGEMENT<br>NOVEMBRE           | CORSO<br>PARODONTOLOGIA<br>NON CHIRURGICA<br><br>CORSO<br>PERIOMANAGEMENT<br>NOVEMBRE | CORSO<br>PERIOMANAGEMENT<br>NOVEMBRE       |
| PRE<br>REGISTRAZIONE      | € 6.800,00                                     | € 7.500,00                                     | € 8.000,00                                                                            | € 2.500,00                                 |
| REGISTRAZIONE<br>REGOLARE | € 7.300,00<br>dopo il 20<br>Settembre 2025     | € 8.000,00<br>dopo il 20<br>Settembre 2025     | € 8.500,00<br>dopo il 20<br>Settembre 2025                                            | € 2.600,00<br>dopo il 20<br>Settembre 2025 |

**SCEGLI UN PERCORSO FORMATIVO PERSONALIZZATO  
PER TE E IL TUO TEAM**

\*Odontoiatra + due membri del team

NOTE

[illegible]

## NOTE

# SAVE THE TEETH

*Save the date!*

**20  
26** **ANNUALE**  
PARODONTOLOGIA  
GENNAIO - OTTOBRE



**GENNAIO  
OTTOBRE**

**20  
26** **CORSO**  
PARODONTOLOGIA  
NON CHIRURGICA



**16-17 GENNAIO**

**20  
26** **CORSO**  
PERIOMANAGEMENT  
NOVEMBRE



**6-7 NOVEMBRE**

*i*Perio   
E D U C A T I O N

Via XX Settembre 119  
29121 Piacenza - Italy  
[www.iperio.org](http://www.iperio.org)  
[education@iperio.org](mailto:education@iperio.org)

 +39 342 8398701