

**SPEAKERS**



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.**

## 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 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.

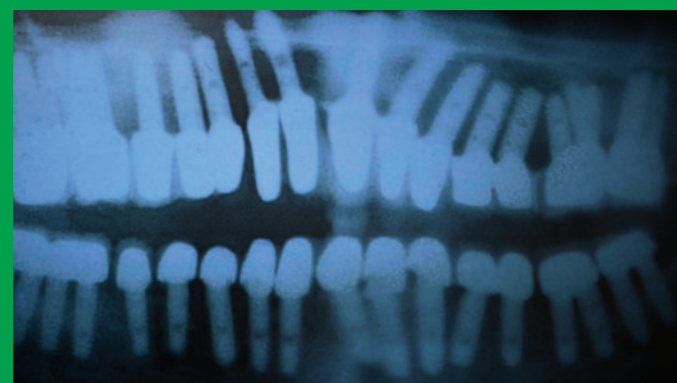
## Dr. Michele Modoni

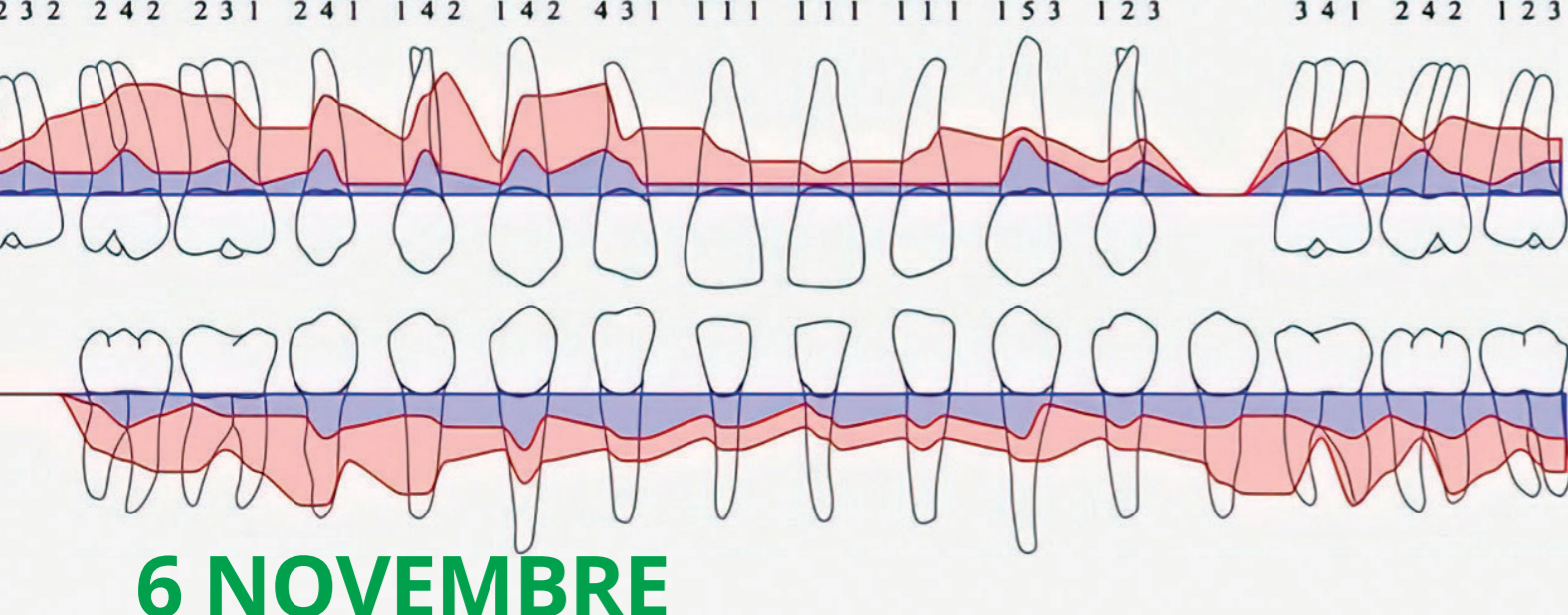
Laureato con lode in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1993 presso l'Università Cattolica in Roma. Ha frequentato numerosi corsi di perfezionamento in Italia e all'estero in parodontologia, implantologia e protesi. Socio della Società Italiana di Parodontologia e dell'Italian Academy of Osteointegration. 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.

**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**





## 6 NOVEMBRE

- 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**

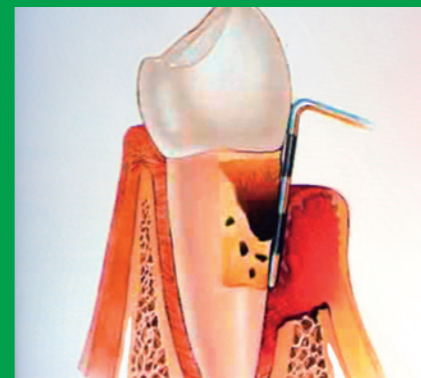
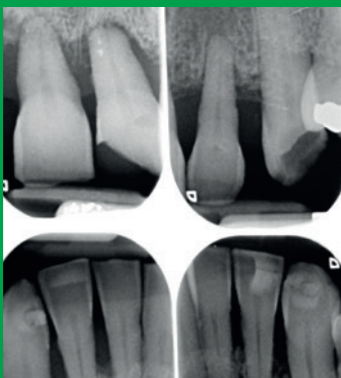
- Come spiegare al paziente le sue problematiche parodontali
- Come far percepire al paziente il valore della terapia parodontale
- Come presentare al paziente il preventivo di una terapia parodontale
- Come organizzare la sequenza di appuntamenti secondo le linee guida EFP



## 7 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**

### Reframing Periodontal Care: Communication and Fee Strategies for Effective Patient Engagement





## 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

**San Paolo Design Suites**  
Vicolo S. Paolo, 3A

### 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

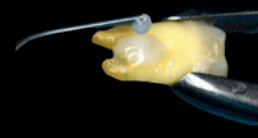
## PARODONTOLOGIA

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



SINGLE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE
PRE REGISTRAZIONE	€ 6.000,00 + IVA	€ 900,00 + IVA	€ 1.800,00* + IVA
REGISTRAZIONE REGOLARE	€ 6.500,00 + IVA dopo il 20 Settembre 2026	€ 1.000,00 + IVA dopo il 20 Settembre 2026	€ 1.800,00* + IVA

PACKAGES	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	ANNUALE PARODONTOLOGIA GENNAIO - OTTOBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA
	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE	CORSO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA	CORSO PERIOMANAGEMENT NOVEMBRE
PRE REGISTRAZIONE	€ 6.800,00	€ 7.500,00	€ 8.000,00	€ 2.500,00
REGISTRAZIONE REGOLARE	€ 7.300,00 dopo il 20 Settembre 20256	€ 8.000,00 dopo il 20 Settembre 2026	€ 8.500,00 dopo il 20 Settembre 2026	€ 2.600,00 dopo il 20 Settembre 2026

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

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

\*Odontoiatra + due membri del team



# 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