

ECONOMIA E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (OPR192)

1. lingua insegnamento/language

Italiano

2. contenuti/course contents

Coordinatore/Coordinator: Prof. PELLICCIA ANTONIO

Anno Accademico/Academic Year: 2022/2023

Anno di corso/Year Course: V

Semestre/Semester: I

Moduli e docenti incaricati /Modules and lecturers:

- ECONOMIA E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (OPR192) - 3 cfu - ssd SECS-P/07

3. testi di riferimento/bibliography

Management Odontoiatrico - Edizioni Acme - Autore Prof. Antonio Pelliccia

4. obiettivi formativi/learning objectives

È richiesta la descrizione degli obiettivi formativi specifici dell'insegnamento declinata secondo i 5 Descrittori di Dublino:

- *Conoscenza e capacità di comprensione - Knowledge and understanding (Dublino 1)*

L'insegnamento ha lo scopo di far apprendere conoscenze, capacità e principi comportamentali relativi all'organizzazione relativi all'economia sanitaria ed all'organizzazione aziendale.

5. prerequisiti/PREREQUISITES

“È richiesta la formazione scolastica di base e la conoscenza delle materie scientifiche di base: chimica, fisica, e matematica.”

6. metodi didattici/teaching methods

E' necessario acquisire la conoscenza di nozioni teoriche di base anche attraverso esempi di casi di management per poter far sì che vi sia, da parte degli studenti, una comprensione della materia scientifica.

7. altre informazioni/other informations

Inserire qualsiasi altra informazione ritenuta utile.

8. modalità di verifica dell'apprendimento/ methods for verifying learning and for evaluation

È, previsto un esame orale, con punteggio in trentesimi.

La verifica dell'apprendimento e del conseguimento delle conoscenze e delle capacità di compiere Simone, avviene attraverso un esame orale.

9. programma esteso/program

Programma Corso Laurea Economia e Management in Odontoiatria:

Come si formano le scelte e le decisioni dei pazienti

Marketing emozionale, esperienziale e relazionale

I processi decisionali

Costruzione di un piano DI WEB marketing e Social Media Marketing applicato all'odontoiatria

Ottenere Lead Generation e quindi richieste di prime visite o richieste di informazioni

Gestire i flussi della Customer Experience dei nuovi pazienti

Gestire i flussi di comunicazione

Social Media Marketing, Facebook, Linkedin, Instagram, You Tube, Web TV, Comunity, Blog e le attività di marketing personale

Principi generali di organizzazione aziendale

I rapporti di libera professione

L'analisi del rischio di impresa per realizzare la crescita

Fase di finanziamento della clinica odontoiatrica

Il capitale di rischio

Il capitale di credito

Pianificazione degli investimenti

Le diverse forme di aggregazione nel settore odontoiatrico

Come ridistribuire i costi ed i ricavi tra i soci

Le diverse forme di aggregazione e svolgimento della professione nel settore odontoiatrico costituendo una Società

L'organizzazione di un Team: metodologie a confronto

I meccanismi che generano la fiducia.

La gestione degli incentivi

Accordi e contrattualistica con i collaboratori

La gestione della qualità: il TQM (Total Quality Management)

Le finalità del calcolo dei costi.

La break even analysis

Il bilancio: aspetti civilistici e fiscali. Cenni

Le basi di riferimento nella determinazione del prezzo della prestazione

L'equilibrio monetario. L'autofinanziamento. La capacità di reddito

La pianificazione finanziaria

La determinazione del reddito di esercizio e del patrimonio

Importanza della gestione del magazzino e dei consumi

I protocolli clinici e gli effetti sul management

Quote di opportunità

Il listino delle prestazioni

Controllare i costi e analizzare i margini di profitti

Controllare e analizzare la redditività e gli incassi

Misurare economicamente la Qualità Percepita dai pazienti

Il listino delle prestazioni libero professionale e convenzionato

Le convenzioni, analisi di marginalità

Marketing analitico

Marketing strategico

Marketing operativo

Marketing motivazionale

Codice Etico Aziendale

Manuale Front Office

Manuale ASO

Protocollo Prima Visita

Libretto di mantenimento della terapia

Tele videoconsulenza

*La soluzione degli automatismi con le piattaforme informatiche di management “Virtual Manager”®
e di marketing automation “CommunicActions”®*