

ideandum®

think up

GUIDA SMART come rendere efficiente il tuo studio



PRIMA DI PROSEGUIRE

ricordati che puoi rivedere in ogni momento il video tutorial a

[QUESTO LINK](#)

Inoltre vogliamo ricordarti che cliccando

[QUI](#)

potrai collegarti direttamente al sito del governo e visionare il decreto del 16 Marzo 2020.

Oppure visita il nostro sito cliccando [QUI](#).

Come rendere efficiente il tuo studio



ORGANIZZATI COME UN'AZIENDA

Quanto è organizzato il tuo studio?



IL COSTO ORARIO

Come misuri costi e ricavi se non produci nulla di materiale?



AFFIDATI A PROFESSIONISTI CERTIFICATI

Chi sono i tuoi collaboratori?

1. ORGANIZZATI COME UN'AZIENDA

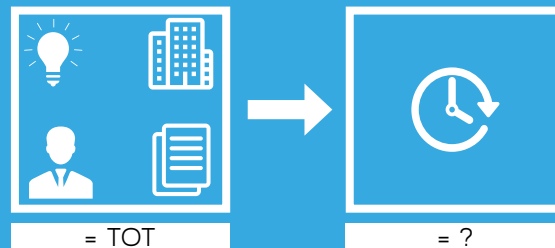
Forse non lo sai, ma ogni azienda è fondamentalmente costituita da 5 reparti. L'errore comune che le piccole aziende o i liberi professionisti fanno è pensare che sia eccessivo strutturarsi organizzandosi per reparti.

Suddividi il tuo studio in 5 reparti, ogni reparto dovrebbe avere un responsabile.



2. INTRODUCI IL CONCETTO DEL COSTO ORARIO per poltrona

Acquisto o affitto dell'immobile, spese condominiali, manutenzioni, arredi, attrezzature, strumenti, dipendenti, imposte, concessioni, consulenti, dipendenti, sicurezza, utenze, e mille altre voci. L'insieme di questi costi viene comunemente indicato con la definizione di costi fissi.



La soluzione migliore per conteggiare i costi fissi è quella di trasformarli in costo orario.

Calcola il corretto costo orario del tuo studio dentistico e del costo poltrona.

Il COS (costo orario studio) può essere suddiviso per il numero delle poltrone per ottenere un indicatore ancora più utile: il Costo Orario per Poltrona (COP).

È importante dunque formare il personale di studio ad una corretta gestione dell'agenda in modo tale da ottimizzare gli slot disponibili e saturarli con prestazioni che siano produttive e non "di comodo". Questo richiede una intensa attività di formazione interna e una attività di controllo costante.

$$\frac{\text{COSTI FISSI di un anno}}{\text{ORE DI APERTURA in un anno}} = \text{COSTO ORARIO}$$

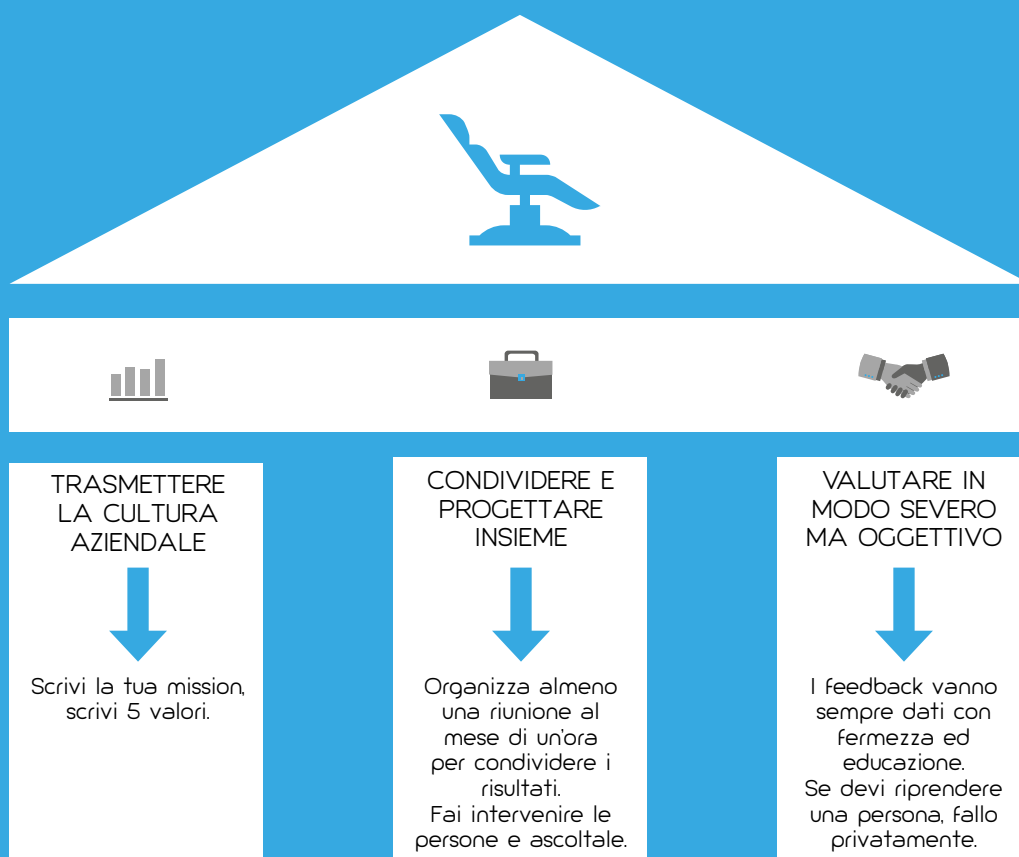
$$\frac{\text{COSTO ORARIO}}{\text{POLTRONE}} = \text{COSTO ORARIO PER POLTRONA}$$

3. La tua principale risorsa? LE PERSONE

Per una gestione efficiente ed efficace dello studio odontoiatrico è di fondamentale importanza l'organizzazione delle risorse umane, la definizione dei ruoli e dei valori che guidano l'operato ogni giorno.

Ogni azienda infatti è fatta di persone che prendono le loro scelte in base ai loro personali valori. Se non conoscono e condividono i valori fondamentali del tuo Studio Dentistico, come possono prendere le decisioni migliori per la tua azienda?

La gestione del personale nello studio dentistico si fonda su TRE pilastri:



COME DEFINIRE I VALORI INSIEME AI TUOI COLLABORATORI

I valori aziendali costituiscono i criteri e gli standard in base a cui il personale procede nella condotta dell'azienda.

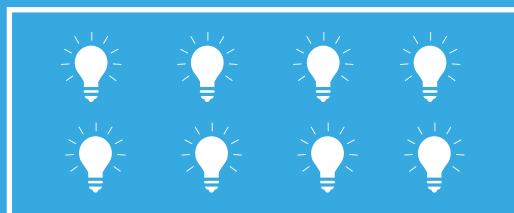
Fai scrivere singolarmente ai tuoi collaboratori i propri valori su un foglio di carta. Una volta stilato l'elenco, fai mettere ad ogni persona un valore in confronto ad un altro ed eliminare quello che tra i due è meno importante per il collaboratore.



Proseguano con questo metodo sino a che non rimane un solo valore per ciascuna persona.



Una volta individuati, elenca i tuoi valori e quelli dei singoli collaboratori su di una lavagna, affinché tutti conoscano i valori di ciascuno. Con un lavoro di gruppo, fai estrarre da questa lista almeno 4-5 valori che diventeranno i valori della tua azienda.



BIBLIOGRAFIA

- Luisa Macciocca Massimo e Raffaele Massimo, Gestione e valorizzazione delle Risorse Umane. Come gestire con successo il capitale aziendale più importante, Maggioli Editore, 2019
- The Arbinger Institute, Leadership e autoinganno. Come uscire dalla scatola, Piccin-Nuova Libreria, 2014
- James P. Womack, Lean Thinking. Per i manager che cambieranno il mondo, Guerini e Associati
- Al Ries e Jack Trout, Le 22 immutabili leggi del marketing. Se le ignorate, è a vostro rischio e pericolo!, Anteprima Edizioni, 2016
- Simon Sinek, Partire dal perché. Come tutti i grandi leader sanno ispirare collaboratori e clienti, FrancoAngeli, 2014
- Kenneth Blanchard (Autore), Marc Muchnick (Autore), S. Bertoncini (Traduttore), Leadership in pillole. Scopri la formula vincente per ottenere il massimo dalla tua squadra, Sperling e Kupfer Editori



VISITA IL NOSTRO SITO CLICCANDO [QUI.](#)