

WEB MARKETING E CONVERSIONE DEI CONTATTI (LEADS) IN NUOVI PAZIENTI

Come acquisire nuovi pazienti dai contatti della rete

Questo è il TERZO corso di formazione del

DENTAL SOCIAL MEDIA MANAGER

Figura che gestisce la presenza on-line dello Studio Odontoiatrico per migliorare il suo Branding e acquisire nuovi pazienti

Il percorso formativo “Dental Social Media Manager”, i cui docenti sono esperti del settore, erogato in streaming – è suddiviso in 3 diversi corsi monotematici ciascuno di 8 ore per un totale di 24.

IL PERCORSO FORMATIVO

Una struttura odontoiatrica in espansione non può più contare oggi solo sul "passaparola" soprattutto per le nuove generazioni di Odontoiatri, ma deve esistere anche nelle ricerche Google e comunicare attraverso l'uso corretto dei Social, sia nei contenuti sia nel rispetto dei principi deontologici che regolano la professione sanitaria.

Dobbiamo, quindi, porci la domanda di “Chi all'interno dello Studio Odontoiatrico si occupa della gestione della comunicazione digitale”? Di solito - se non è l'Odontoiatra titolare - sono professionisti esterni, ma è da immaginare che se ne possa occupare sempre di più l'ASO Responsabile di Segreteria.

La figura idonea è quella del “Dental Social Media Manager” che si dovrebbe occupare di aggiornare i contenuti del sito web, di Google Maps, di controllare il traffico delle visite, le stelle delle recensioni, le pagine Facebook e Instagram, di acquisire i nuovi contatti, leads e loro profilazioni.

Parlare genericamente di Social Media Manager significa, spesso, sintetizzare in una sola figura una notevole quantità di competenze, così ampie ed eterogenee da comprendere, in realtà, il lavoro in team. Creare le pagine dello Studio Odontoiatrico, stabilire quali canali social attivare e quali no, declinare i contenuti in maniera differente a seconda della piattaforma, riuscire a creare e poi gestire una community di fan, moderare i commenti e saper leggere correttamente gli insights per trarne indicazioni su come ottimizzare la strategia: queste e molte altre sono le attività che un operatore specializzato si trova spesso a gestire singolarmente.

Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiagn.it - www.accademiagn.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2018-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015

Il Dental Social Media Manager, quindi, è la figura incaricata a gestire la presenza on-line dello Studio Odontoiatrico e l'eventuale pubblicità sui canali Social. Questa gestione prevede: pianificazione, strategia e definizione degli obiettivi; sviluppo della brand awareness e gestione della reputazione online; creazione dei contenuti; generazione di traffico in entrata; coltivare contatti e supporto alle vendite; gestione della community e moderazione delle pagine.

Il professionista dei Social ha, quindi, generalmente, un'anima sia creativa che strategica, conosce a fondo le caratteristiche tecniche dei diversi canali, si tiene aggiornato, sa declinare il contenuto in modo differente e sa relazionarsi con l'audience in maniera corretta, con l'obiettivo finale di trasformare i fan in pazienti e, successivamente, trasformare i pazienti stessi in veri ambasciatori del brand.

I 3 CORSI MONOTEMATICI

1. **ESSERE ONLINE PER ESISTERE. INTELLIGENZA ARTIFICIALE E AUTOMAZIONI NELLO STUDIO ODONTOIATRICO** – 12 e 13 aprile 2024
2. **FOTOGRAFIA DIGITALE PER IL BRANDING ODONTOIATRICO** – 10 e 11 maggio 2024
3. **WEB MARKETING E CONVERSIONE DEI CONTATTI (LEADS) IN NUOVI PAZIENTI** – 7 e 8 giugno 2024

Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiatn.it - www.accademiatn.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2018-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015

WEB MARKETING E CONVERSIONE DEI CONTATTI (LEADS) IN NUOVI PAZIENTI

Come acquisire nuovi pazienti dai contatti della rete

Date e orari:

Venerdì 7 giugno 2024 – dalle 14.00 alle 18.00

Sabato 8 giugno 2024 – dalle 9.00 alle 13.00

CORSO DI FORMAZIONE AVANZATA IN AULA E DA REMOTO DI 8 ORE

Destinatari	Odontoiatri; chi si occupa o desidera occuparsi dello sviluppo digitale nello studio odontoiatrico e di quello economico.
Seminario a numero chiuso	50 partecipanti in collegamento da remoto
Fruizione in streaming	Collegamento via Zoom. Sarà possibile porre domande via chat e avere immediata risposta da parte dei docenti.
Attestato	Di partecipazione scaricabile dalla piattaforma dopo la compilazione della scheda di valutazione del corso (obbligatoria).
Attestato ASO	Corso valido anche ai fini dell'aggiornamento obbligatorio ASO. L'attestato ASO, valido a livello nazionale, è rilasciato da Accademia Tecniche Nuove, Ente formativo accreditato presso la Regione Lombardia ID operatore 2444108, Iscrizione all'albo n. 1122 del 21.12.2018 – Sezione B.
Gli Studi professionali/Aziende iscritti a FONDO PROFESSIONI possono richiedere, prima dell'inizio del corso, i voucher per la formazione del proprio personale. Il rimborso riguarda l'80% della quota di partecipazione al corso.	

PROGRAMMA

RESPONSABILE SCIENTIFICO: PARIDE ZAPPAVIGNA

Direttore Dental Team Academy, Odontoiatra, libero professionista.

DOCENTE: GIORGIO GNOLI

Laurea Magistrale in Scienze economico-aziendali, Master in Marketing Management e MBA - General Management (SDA Bocconi). Salesforce, Milan — Solution Engineer Marketing Cloud.

Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiagn.it - www.accademiagn.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2018-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015

ARGOMENTI TRATTATI

- Web marketing e attività per ottimizzare la presenza online dello studio odontoiatrico.
- Come convertire i contatti (leads) in nuovi reali Pazienti.
- Sito web e lead management per trasformare la presenza online in contatti potenzialmente interessati.
- Come monitorare leads mediante CRM (Customer Relationship Management).
- Leads e ottimizzazione della customer experience.
- Impostare campagne Instagram, Facebook e Google Ads.
- Acquisizioni (utenti che visitano il sito web); Lead (utenti che lasciano il contatto);
- Appuntamenti (pazienti che prendono appuntamento); Vendita (pazienti acquisiti).
- Pianificazione, strategia e definizione degli obiettivi; sviluppo della brand awareness e gestione della reputazione online; creazione dei contenuti; generazione di traffico in entrata; coltivare contatti e supporto alle vendite; gestione della community e moderazione pagine.

Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiatn.it - www.accademiatn.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2018-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015

QUOTE DI ISCRIZIONE E INFORMAZIONI UTILI

Quote di iscrizione

- **150,00 €** (iva inclusa) un singolo corso
- **280,00 €** (iva inclusa) per 2 corsi
- **400,00 €** (iva inclusa) per 3 corsi

I corsi sono acquistabili su www.tecnichenuove.com

Modalità di iscrizione

Dopo l'acquisto e la registrazione del pagamento l'iscrizione al corso viene comunicata tramite e-mail con le indicazioni per registrarsi in piattaforma <https://aggiornamento.accademiati.it>

- **Utente nuovo:** deve registrarsi, confermare la registrazione, accedere alla piattaforma con e-mail e password.
- **Utente già registrato** sulla piattaforma accede con e-mail e le proprie credenziali: e-mail e password

Modalità di completamento del corso

Per completare il percorso formativo è necessario:

1. partecipare al corso in streaming;
2. compilare il questionario di gradimento sulla piattaforma (obbligatorio a fine percorso);
3. scaricare e stampare l'attestato.

Rilascio attestati

- Attestato di partecipazione singolo
- Attestato "Dental Social Media Manager" rilasciato ai partecipanti di tutti e tre i corsi con l'indicazione delle competenze acquisite.
"Competenze acquisite che permettono la creazione di contenuti necessari nella gestione dei siti, social media, Google Maps, di costruire relazioni per fidelizzare i propri pazienti e sviluppare nuovi contatti".

Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2018-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015