



# UniSR

Università Vita-Salute  
San Raffaele



## Post Graduate di Management in Odontoiatria

Economia, Diritto, Marketing Dinamico e Strategico,  
Team interno e Relazioni esterne nella gestione  
ed organizzazione dell'Attività Odontoiatrica

Università Vita-Salute  
San Raffaele, Milano

**Strategie di successo professionale**

XI EDIZIONE

Novembre 2026 – Febbraio 2027



I.R.C.C.S. Ospedale  
San Raffaele



***Il Rettore dell'Università Vita Salute  
e Direttore del Corso di Laurea Specialistica in Odontoiatria e Protesi Dentaria  
Prof. Enrico Gherlone***

La gestione di un'attività odontoiatrica non può essere limitata alla soddisfazione delle proprie esigenze personali ma deve saper cogliere e soddisfare, anche e soprattutto, le aspettative degli utenti attraverso un management in grado di orientare i propri collaboratori verso il raggiungimento di risultati sempre più efficaci, efficienti e di qualità.

Un management capace di generare politiche e condizioni ottimali affinché tutto il team sia attivamente coinvolto e motivato per il raggiungimento degli obiettivi condivisi.

Il panorama attuale dell'area odontoiatrica evidenzia un mercato sempre più complesso e competitivo; la tensione economica di questi ultimi anni, la forte e crescente concorrenza nazionale ed internazionale, la generazione di nuove modalità di erogazione delle prestazioni richiedono una governabilità del management volto alla sostenibilità ed allo sviluppo dei servizi odontoiatrici.

Un management caratterizzato da capacità organizzative e di gestione dei processi decisionali, da concretezza nella pianificazione delle attività e dalla capacità di motivare i propri collaboratori e sviluppare le loro performance.

Le trasformazioni organizzative e culturali che oggi coinvolgono il mercato del settore odontoiatrico richiedono capacità di analisi, di adattamento e di gestione delle criticità a diversi livelli come quelli gestionali amministrativi, economici e relazionali.

Trasformazioni che richiedono modelli di analisi della domanda e modelli qualitativi di offerta sempre più sofisticati, con delle soluzioni manageriali che garantiscono equità, accessibilità ed efficienza in tutte le aree dell'assistenza odontoiatrica.

Diventa dunque determinante ed indispensabile saper selezionare, valutare, sviluppare e gestire soluzioni sempre più efficaci attraverso percorsi formativi mirati e ben progettati. Se da un lato, infatti, sono necessarie e sempre più richieste le competenze clinico-tecnico-scientifiche all'avanguardia, sul versante del management è indispensabile oggi lo sviluppo di competenze relazionali e trasversali altrettanto diversificate e mirate, al fine di conseguire una maggior efficienza complessiva terapeutica ed economica.

## ***Presentazione del Coordinatore del Corso***

### ***Prof. Antonio Pelliccia***

Con entusiasmo e orgoglio presento la XI Edizione del Post Graduate di Management in Odontoiatria, Università Vita-Salute San Raffaele di Milano.

Da più di dieci anni ho assunto questo prestigioso incarico che mi ha indotto a realizzare un corso di ampio respiro imprenditoriale, manageriale ed organizzativo, strutturato con modalità didattiche sempre innovative e centrato sulle esigenze concrete di coloro che quotidianamente si trovano ad affrontare la gestione e lo sviluppo dell'attività odontoiatrica. Penso sempre anche a quei professionisti che nella gestione della propria attività, sia essa organizzata in forma d'impresa, in associazione o in società SRL - STP, devono saper prendere decisioni libero professionali a breve, a medio ed a lungo termine.

L'attuale scenario competitivo ed un mercato con dei pazienti che hanno l'esigenza di soddisfare dei nuovi bisogni, ci hanno reso sempre più consapevoli del fatto che le strategie di successo ed il posizionamento dell'attività richiedono inevitabilmente l'acquisizione interna di competenze specifiche orientate alla customer satisfaction, competenze in grado di generare valore futuro.

Gli eventi di questi ultimi anni hanno coinvolto anche i metodi ed i contenuti della formazione che oggi non può più essere rappresentata da un passaggio di sole conoscenze. La formazione deve assumere una visione "costruttiva", personalizzata e misurabile, dove l'apprendimento è frutto dell'esperienza e dell'integrazione delle professionalità dei docenti.

Per questo motivo il Post Graduate mira a sviluppare capacità e competenze specifiche attraverso un percorso formativo molto simile ad una consulenza personale in cui, grazie all'elevato livello di interattività con i docenti, è possibile avere confronti e scambi di un percorso di vita umana e professionale.

L'obiettivo primario del Corso è quello di fornire risposte significative ed efficaci alle diverse esigenze di sviluppo dei contesti e delle professionalità che operano all'interno dell'ambiente professionale, economico, sociale e culturale dove l'attività si svolge, al fine di erogare servizi competitivi, innovativi e qualificati, percepiti dal paziente e dal mercato in modo valoriale.

Questo corso ha l'obiettivo di sviluppare le competenze necessarie per la gestione ottimale dei ruoli (funzioni) di responsabilità e sviluppare le competenze manageriali attraverso quattro parole chiave: *Cambiamento, Confronto, Crescita, Misurazione e Controllo*

Parole chiave che rappresentano una sfida, un nuovo modo di concepire l'operatività, fondata su valori morali ed etici che implementano gli stimoli innovativi e la motivazione attraverso un confronto con chi già opera all'interno della propria realtà e che ogni giorno si adopera per superare le difficoltà e risolvere problematiche tipiche della gestione. Una nuova operatività centrata sullo sviluppo di una cultura organizzativa e tecniche operative di management, sullo sviluppo delle competenze e delle performance individuali, fattori determinanti per la crescita economica dell'attività odontoiatrica.

La formazione professionale del Post Graduate di Management in Odontoiatria presso l'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, rappresenta il migliore investimento per i libero professionisti, sia per loro stessi che per il loro personale.

Rappresenta, infatti, la più importante esperienza formativa extraclinica dedicata ed esclusiva per i partecipanti, soprattutto oggi in un ambiente di mercato affollato da molte parole, spesso non oggettive.

Nel Post Graduate si partecipa con un'iscrizione ed un pagamento rateale, con un'eccellenza di docenti straordinari, che divulgano i temi pratici affrontati con metodologie oggettive, misurabili e dinamiche, dal profilo economico a quello imprenditoriale, da quello motivazionale del team a quello misurabile degli investimenti redditizi, dall'acquisizione alla vendita dell'attività professionale, dalla eliminazione del rischio di impresa al valore strategico per il raggiungimento e per il mantenimento del successo.

## **Post Graduate di Management in Odontoiatria XI Edizione Nazionale**

### **Date:**

20-21 Novembre 2026

11-12 Dicembre 2026

15-16 Gennaio 2027

19-20 Febbraio 2027

**Pre-iscrizioni agevolate entro 31 Luglio 2026**

Iscrizioni entro il 31 Ottobre 2026

# Il nuovo paradigma

## Il Post Graduate di Management in Odontoiatria sulle strategie manageriali che coinvolgono l'economia, il management, la comunicazione e la tecnologia digitale

Questa XI edizione del Post Graduate si svolge in uno scenario economico e competitivo sempre più dinamico. Ci soffermeremo sull'analisi manageriale approfondita con particolare riferimento al cambiamento dei processi decisionali dei pazienti, ai protocolli di management, alla digitalizzazione delle attività, alla gestione economica dello studio, all'attività di gestione delle risorse umane che richiede politiche motivazionali efficaci. Fattori che rappresentano, oggi più che mai, un vantaggio strategico determinante per lo sviluppo dell'attività odontoiatrica.

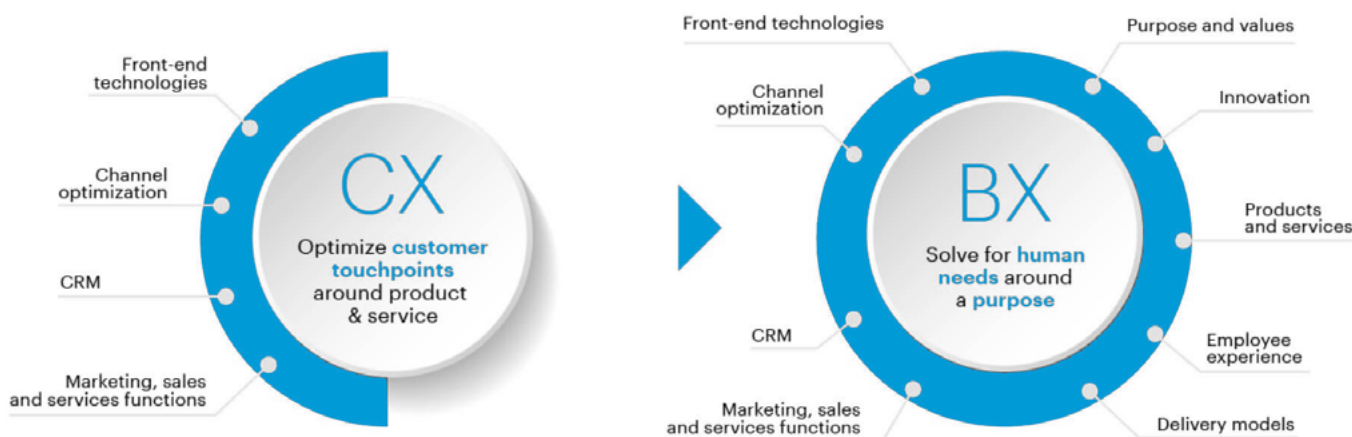
### Crescere attraverso un percorso formativo frutto di analisi scientifiche ed esperienza pratica

Il Post Graduate è un percorso formativo mirato allo sviluppo efficace del Management.

La gestione del successo in odontoiatria deve andare oltre la filosofia della gestione tradizionale dello studio dentistico per essere in grado di rispondere in modo dinamico ed evoluto a nuovi ed attuali bisogni dei consumatori/pazienti. Serve dunque una formazione specifica per consentire ai partecipanti di raggiungere i risultati strategici desiderati.

Quest'ultima edizione del Post Graduate rappresenta un'evoluzione fondamentale per gli studi odontoiatrici competitivi e vincenti strategicamente, etici e motivazionali.

L'edizione svolge il programma formativo derivante da esperienze scientifiche e manageriali ed è volto a sviluppare la crescita della Business Experience che assume sempre più una valenza prioritaria in quanto si ricollega ad ogni aspetto dell'operatività che cambierà sostanzialmente il modo di coinvolgere i pazienti e di interagire con e tra di loro.



Ogni edizione del Post Graduate di Management in Odontoiatria rappresenta decisamente il nuovo approccio del cambiamento di prospettiva e di analisi.

Sono presenti le aree più innovative e competitive, capaci di sviluppare quella visione dinamica del futuro in costante cambiamento.

Un approccio innovativo anche nella formula dello stesso Post Graduate, aperto agli odontoiatri, ai collaboratori, ai loro team ed a chi ha deciso di investire nel settore.

**Area 1: "Full immersion":** Il Corso di eccellenza prevede la frequenza al programma completo di 8 giornate. Verranno trattati tutti i temi specifici di approfondimento con i più esperti professionisti operativi del settore professionale della consulenza strategica. I docenti selezionati nel Post Graduate adottano esperienza e didattica finalizzata al raggiungimento degli obiettivi formativi.

**Area 2: "Percorso Strategy Controlling":** prevede la singola partecipazione dedicata alla formazione pratica, esclusivamente centrata sull'operatività e al controllo di gestione economica, con esempi di Case History, soluzioni applicate e strategie di successo professionale. Seguiranno al termine delle due giornate, 3 ore on line personali, pratiche e strategiche.

Il Post Graduate di Management in Odontoiatria 2026-2027 fornisce le risposte alle opportunità che bisogna sapere e voler centrare oggi per impostare il futuro, che solo una certa innovazione riesce a gestire in un mondo suscettibile ai cambiamenti.

# Obiettivi

- Offrire una preparazione multidisciplinare necessaria per comprendere il complesso sistema del "ciclo paziente" e tutte le variabili sociali, economiche, giuridiche e cliniche ad esso connesse.
- Sviluppare ampie conoscenze relative alle problematiche di natura organizzativa, con particolare attenzione allo sviluppo delle capacità di problem solving e di gestione dei ruoli affidati, assicurando alle strutture capacità competitiva e adattabilità ai cambiamenti tecnologici e organizzativi del mercato.
- Approdare ad un modello gestionale più consapevole ed organizzato che sappia interpretare il mercato. Sviluppare procedure standardizzate per ottenere un modello eccellente dal punto di vista della qualità clinica ed extra clinica.
- Nuovi paradigmi di azione per creare competenze gestionali e per lo sviluppo personale dei collaboratori.
- Far acquisire approfondite ed evolute conoscenze specialistiche, teorico-applicative, nelle aree funzionali della gestione aziendale: rapporti tra comparti, area produttiva (clinico - operativa), area amministrativa/commerciale, front/back office.
- Dall'intelligenza artificiale a quella emozionale. Dall'informazione alla comunicazione motivazionale.
- Fornire gradi di consapevolezza di tutte le fasi della operatività: dalla promozione alla gestione dei servizi nonché ai diversi comparti dell'organizzazione.
- Sviluppare le competenze e gli atteggiamenti personali di analisi, di ascolto, di iniziativa, nonché l'attitudine al lavoro di gruppo.
- Programmare e gestire il cambiamento e inserirsi, con funzioni chiave, nel complesso ed affascinante mondo dell'odontoiatria del futuro.
- Focalizzare l'attenzione sull'azione manageriale, ovvero sui risultati.
- Sviluppare le capacità di ciascun partecipante per la direzione di organizzazioni complesse.
- Proporre e realizzare soluzioni organizzative innovative per la gestione dei servizi odontoiatrici.
- Promuovere capacità personali di negoziazione e di comunicazione.
- Formare nuove figure che posseggano capacità e competenze interdisciplinari e che siano in grado di operare in maniera eccellente nel settore per personalizzare e contestualizzare gli interventi rispetto ai bisogni specifici.

# Filosofia del Post Graduate

Le strategie di successo ed il posizionamento dell'attività sono aspetti che oggi richiedono competenze interne ed il corso sviluppa queste capacità, rendendo questo corso molto simile ad una consulenza personale per il livello di interattività con i docenti. Con questo programma si vuole offrire un momento di riflessione approfondita sulle modalità attraverso cui si opera nelle organizzazioni odontoiatriche, sulle proprie competenze e sullo stile di management praticato.

## A chi si rivolge

Il Post Graduate si rivolge ai titolari di studi odontoiatrici ed ai ruoli dell'alta direzione dell'attività odontoiatrica (proprietari o dirigenti) per un percorso imprenditoriale. Possono partecipare anche ASO, personale di segreteria, coordinatori e consulenti che, in termini di leadership, ambiscono ad essere fortemente orientati sia al compito operativo, sia alla "customer satisfaction", sia alle attività di Referral Program (dal passaparola al web, dalla comunicazione motivazionale alle neuroscienze), sia al controllo di gestione, ottimizzando i requisiti essenziali quali la flessibilità, il cambiamento, il problem solving ed il controllo di gestione economico.

## Grazie al corso sarà possibile comprendere

- Definizione degli obiettivi dell'attività.
- Organizzazione e disponibilità di mezzi e risorse umane, economiche e di mercato.
- Controllo che i mezzi e le risorse siano ben utilizzati per raggiungere gli obiettivi ed elaborare una serie di azioni atte ad intervenire tempestivamente per la risoluzione di eventuali problemi derivanti dall'utilizzo degli stessi.
- Controllo sulla gestione organizzativa e quindi produttiva per il miglioramento della "qualità della vita" nella attività (team building).
- Marketing & Management: definizione e costruzione del piano operativo di marketing personalizzato.
- Sistemi di misurazione, obiettivi e governo delle risorse.
- Intelligenza artificiale ed emozionale. Causa effetto del piano strategico motivazionale.

## Sviluppo di piani di controllo interni / esterni

- Cosa deve essere fatto e da chi.
- Quando, dove e come deve essere fatto.
- Quali documenti e strumenti di comunicazione possono essere utilizzati.
- Come deve essere organizzato il "controllo di gestione".
- Criteri di gestione dei preventivi e metodi di presentazione.
- Come trasformare i pazienti in "divulgatori".
- La gestione dei collaboratori e delle risorse umane.
- Il coordinamento all'interno della clinica.
- La documentazione rilasciata al paziente ed il marketing.
- Il Referral Program e la comunicazione (Web-Marketing internet, mail, social media neuromarketing).

# Programma Full Immersion

---

## Date

20/11/2026	15/01/2027
21/11/2026	16/01/2027
11/12/2026	19/02/2027
12/12/2026	20/02/2027

## ANALISI

### DEL SETTORE ODONTOIATRICO

- Mercato di riferimento
- Trend attuale
- I bisogni delle cure odontoiatriche in Italia a confronto con quelli di altri Paesi Europei
- Scenario futuro

### ANALISI TERRITORIALE

- Analisi Geomarketing
- Approccio metodologico
- Mappe e cartografie mediante utilizzo software GIS
- Mercato di riferimento
- Analisi del settore odontoiatrico locale
- Mappa trading area
- Mappe di acquisizione
- Marketing intelligence
- Situazione della concorrenza: competitors
- Analisi SWOT
- Analisi PEST

### DESIGN, AMBIENTE E ARCHITETTURA

- Il valore del design dell'ambiente
- Ergonomia degli spazi
- Progettazione, costi e soluzioni
- Realizzazione operativa ed errori da evitare
- Gli adempimenti, i tempi e le criticità risolte

Distribuito nelle 8 giornate del Post Graduate 2026-2027

### LE NEUROSCIENZE APPLICATE

#### AI PROCESSI DECISIONALI DEI PAZIENTI

- Il valore delle emozioni
- Come si formano scelte e decisioni dei pazienti
- Marketing emozionale, esperienziale e relazionale
- I processi decisionali
- Euristiche, Bias cognitivi e chimica del cervello
- Le trappole e della mente
- Intelligenza artificiale ed emozionale. Causa effetto del piano strategico motivazionale.

### MARKETING DIGITALE, FUNNEL MARKETING

#### E LEAD GENERATION

- Costruzione di un piano DI WEB marketing
- Social Media Marketing in odontoiatria
- Creare l'ecosistema digitale
- Ottenere Lead Generation e quindi richieste di prime visite o di informazioni
- Gestire i flussi della Customer Experience dei nuovi pazienti
- Calcolare il ritorno di investimento sulla comunicazione Social Media (ROI)
- La comunicazione valoriale e creativa del piano editoriale di marketing digitale
- Gestire i flussi di comunicazione
- Social Media Marketing, Facebook, LinkedIn, Instagram,...You Tube, Web TV, Community, Blog e le attività di marketing personale
- Gli algoritmi dinamici di Facebook e Google
- I "magneti" della comunicazione digitale
- Terminologie e glossario

## **ASSETTO PRESENTE E FUTURO DELL'ATTIVITÀ**

- Principi generali di organizzazione aziendale
- Le fasi della vita aziendale - odontoiatrica: istituzionale, di funzionamento e terminale
- Fase istituzionale: le scelte fondamentali
- I rapporti di libera professione
- Il rischio di impresa. L'analisi del rischio
- Realizzare la crescita e pianificare investimenti
- Finanziamento della clinica odontoiatrica
- Il capitale di rischio e di credito
- Criteri di scelta della forma di finanziamento

## **DA SOLI O IN SOCIETÀ**

- Forme di aggregazione in odontoiatria
- Come ridistribuire i costi ed i ricavi tra i soci
- Gli "studi odontoiatrici familiari": caratteristiche principali e requisiti di successo
- Le diverse forme di aggregazione e svolgimento della professione nel settore odontoiatrico costituendo una Società
- Cessazione dell'attività: exit strategy, vendita e valore di avviamento

## **GLI STUDI, COME LE AZIENDE,**

### **SI COMPONGONO DI PERSONE**

- L'organizzazione di un Team: metodologie a confronto
- Aggregazione e subentro generazionale per il futuro della libera professione

## **LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE**

- I meccanismi che generano la fiducia, partecipazione, motivazione e persuasione nel team
- La gestione della leadership situazionale, come acquisirla, quando cederla
- Gestione ed interpretazione dei comportamenti, i punti di forza e le debolezze personali
- Problem Solving e Coaching automotivazionale
- ROE Analysis

- Gestione ed interpretazione dei comportamenti, i punti di forza e le debolezze personali
- La gestione dei premi e degli incentivi
- Gestire le ragioni e le emozioni
- Accordi e contrattualistica con i collaboratori

## **LAVORO E SICUREZZA**

- Salute e sicurezza. Informazione e formazione
- Percorso TQM (Total Quality Management)
- Certificazione ISO-VISION in ambito clinico ed extra-clinico

## **ANALISI E CONTABILITÀ DEI COSTI**

- Concetto e processo di formazione dei costi
- Costi: le finalità del calcolo e le configurazioni
- Gli oggetti di riferimento del calcolo dei costi: costi speciali e comuni
- I costi standard e il target costing
- Le analisi dei costi: volume e risultati
- Incidenza dei costi variabili sulle vendite
- La break even analysis
- Il bilancio: aspetti civilistici e fiscali. Cenni
- Come determinare il prezzo della prestazione
- Fondamenti: la valutazione del flusso di cassa
- L'equilibrio monetario e l'autofinanziamento
- La capacità di reddito, d'esercizio e patrimonio
- La stima del costo del capitale
- La pianificazione finanziaria

## **IGIENE ORALE E RELAZIONE CLINICA ED EXTRA-CLINICA**

- Sviluppo nella gestione della relazione con i pazienti, la motivazione e la misurazione strategica degli obiettivi sull'igiene orale, sulla prevenzione e sulle fidelizzazioni professionali.
- Esempi di analisi sul mantenimento sostenibile sugli impianti osteointegrati dentali, strategie, stili di vita e soluzioni individualizzate per un mantenimento sostenibile nel tempo.

## **CONTROLLO DI GESTIONE**

- Importanza gestione del magazzino e consumi
- I protocolli clinici e gli effetti sul management
- Indici di performance, benchmark di riferimento
- Centri di Profitto, Costo e Produzione
- Analisi marginale e Quote di opportunità
- ROI e ROE Analysis
- L'organizzazione del lavoro e dei tempi
- Target costing e listino delle prestazioni
- Analisi incassi, costi e margini di profitto
- Misurare economicamente la Qualità Percepita
- Listino libero professionale e convenzionato
- Le convenzioni, analisi di marginalità

## **COMUNICAZIONE E STRATEGIA MOTIVAZIONALE**

- Pianificazione e misurazione della comunicazione motivazionale strategica e competitiva
- Mantenimento dei pazienti e sviluppo delle attività promozionali efficaci

## **PUBBLICITÀ VS INFORMAZIONE SANITARIA**

- Punti di forza e minacce del marketing in sanità
- Il Marketing deontologico ed i "mediatori"
- Il contenzioso sulla pubblicità sanitaria

## **STUDIO MONOPROFESSIONALE,**

### **SOCIETÀ SRL, SOCIETÀ STP, COOPERATIVA**

- Differenza, vantaggi, rischi ed opportunità.
- Analisi imprenditoriale e gestione del rischio
- Rapporto con i soci e le tipologie degli accordi
- Analisi finanziaria, degli investimenti, quella economica ed infine quella fiscale
- Multidisciplinarietà ed interdisciplinarietà dotto il profilo giuridico ed economico finanziario
- Parametri ed algoritmi per l'avviamento, per l'acquisto e per la vendita
- Valutazione e valorizzazione dello studio
- Inserimento, gestione e motivazione del team
- Il Controllo di Gestione misurabile ed operativo

## **PROGRAMMA OPERATIVO VANTAGGIOSO PER**

### **L'EFFICACIA IMPRENDITORIALE**

#### **"Strategy Controlling"**

### **LA GESTIONE PRATICA EFFICIENTE DEI 3 CRITERI**

- Criteri dell'accoglienza, tempo e motivazione
- Dall'intelligenza artificiale a quella emozionale  
Dall'informazione alla comunicazione motivazionale

### **LE PROCEDURE STANDARDIZZATE**

- Codice Etico Aziendale
- Manuale Direttore Sanitario e Amministratore
- Manuale Front Office e ASO
- Protocollo Prima Visita
- Protocollo Consulenza Odontoiatrica
- Protocollo Customer Satisfaction
- Manuale del Consulente odontoiatra

### **GESTIONE SOTTO CONTROLLO ANALOGICA**

- Chain Management: gestione delle dinamiche costi-produzione-incassi
- Gestione delle informazioni per ridurre il rischio di impresa. Recovery System
- Esempi pratici di "KPI" (Indici di performance)  
Key Performance Indicators
- Simulazione sulla gestione dei costi e dei ricavi

### **GLI STRUMENTI ANALOGICI E DIGITALI**

#### **DELLA COMUNICAZIONE**

- Cartella clinica visiva
- Piano terapeutico contabile
- Libretto di mantenimento della terapia
- Tele videoconsulto, app dello studio e webapp
- Questionario della Qualità Percepita

### **CASE HISTORIES**

- Esempi ed errori da evitare
- Casi pratici di gestione
- Il paziente come referente attivo

# Docenti

## **PROF. CARLO GUASTAMACCHIA**

Dentista da più di 60 anni, con oltre 75.000 ore di lavoro alla poltrona, davanti al paziente e per il paziente. Oltre 300 pubblicazioni e tenuto oltre 300 Corsi e Conferenze in Italia ed in Europa, prevalentemente su temi di Prevenzione Ergonomia, Gestione dell'attività professionale, oltre 700 editoriali.

Cultore e pioniere dell'informatica in odontoiatria.

## **PROF. ANTONIO PELLICCIA**

Coordinatore del Post Graduate e Professore a contratto in Economia Aziendale Università Vita Salute San Raffaele Milano. Professore a contratto in Gestione dei Processi Decisionali Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli. Consulente di direzione per le strategie d'impresa e per la gestione strategica delle risorse umane. Autore di 4 libri di economia e marketing su management, marketing e organizzazione in odontoiatria. Relatore nazionale ed internazionale. Scrive su riviste specializzate del settore e Sole 24 Ore Sanità.

Fondatore e Direttore di Arianto la società leader in sanità, che da 27 anni svolge attività di informazione, formazione e consulenza di Marketing e di management, in particolare in odontoiatria. Già Consulente presso importanti organizzazioni nel settore sanitario ed in particolare odontoiatrico, tra cui ANDI, SIDO, SUSO. Ho svolto consulenze per centinaia di Studi odontoiatrici con risultati ed interventi strategici personalizzati. Consulenza per Aziende multinazionali e collaborazione con UNIDI per importanti aree di distribuzione.

## **DR.SSA ALESSANDRA GROHOVAZ**

Professionista del marketing strategico e digitale, co-fondatrice e CEO di Idéelle, agenzia specializzata nei settori healthcare e wellbeing. Ha maturato esperienza nella crescita e nel posizionamento di brand, nella gestione di startup e nello sviluppo di strategie di marketing multicanale, seguendo progetti dall'ideazione al go-to-market e all'internazionalizzazione. Ha fondato e guidato startup edtech nel settore odontoiatrico e società di consulenza marketing, coordinando team, campagne e attività di lead generation. Laureata in Arti, Design e Spettacolo (110/110), Master in Storytelling (70/70 con lode) presso l'Università IULM, integrando competenze strategiche e comunicative con una solida visione multidisciplinare.

## **DR. EDOARDO COLLA**

Ha maturato esperienze pluriennali in primari studi legali milanesi. Vanta competenze specialistiche nell'ambito di operazioni societarie straordinarie, acquisizioni di partecipazioni sociali e aziende, contrattualistica commerciale e in relazione a tutti i profili di diritto societario e commerciale. Ha maturato una significativa esperienza nell'assistenza legale correlata a progetti di trasmissione gene razionale di patrimoni e imprese familiari. È co-autore della monografia "Operazioni Straordinarie cessione e affitto di azienda" per la casa editrice Il Sole 24 Ore ed ha collaborato all'aggiornamento per la riedizione del libro "Operazioni Straordinarie" edita dal Gruppo 24 Ore.

## **DR.SSA FRANCESCA PERIC**

Consulente aziendale specializzata in studi odontoiatrici, con 20 anni di esperienza nel settore odontoiatrico con ruoli e responsabilità crescenti.

Si occupa di: controllo di gestione, ottimizzazione dei processi, strategia e gestione delle risorse umane; ristrutturazione organizzativa ed economica di studi odontoiatrici, con miglioramento di redditività e performance; supporto titolari e team clinici nella lettura e gestione dei principali KPI economici (EBITDA, margini, break-even-point); casi reali ("case report") per guidare decisioni strategiche e sviluppo sostenibile dello studio; ottimizzazione e gestione del magazzino (con relativa digitalizzazione); gestione e coordinamento di team multidisciplinari (ASO e odontoiatri).

## **PROF. AURELIO GISCO**

Ha ricoperto incarichi da senior executive in aziende del settore dentale, medicale ed healthcare. Professore a contratto di Economia Aziendale presso l'Università Vita e Salute San Raffaele, docente del master in Marketing press BBS (Bologna Business School).

Autore di libri e ricerche a livello internazionale. Da oltre 30 anni si occupa per passione di ricerca e formazione in collaborazione con le più prestigiose Università italiane ed americane nell'area Marketing-Vendite-Management.

### **PROF. VINCENZO RUSSO**

Membro del comitato scientifico di Expo 2015. Capo dell'Area "Society and Health" Fondazione IULM e Direttore del laboratorio di Neuroscienze.

Vicerettore della IULM University di Feltre. Professore di Consumer Psychology alla IULM University di Milano.

Direttore scientifico del Centro di Ricerca di Neuromarketing BEHAVIOR and BRAIN LAB IULM ha diretto progetti di ricerca nazionali sui temi riguardanti il rapporto tra emozioni, decisioni e comportamenti di consumo Co-Autore di uno dei più utilizzati manuali di Psicologia dei Consumi (MCGRAW-HILL). Professore di Psicologia dei Consumi e Neuromarketing presso la Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM di Milano.

Direttore Scientifico del Centro di Ricerca di neuromarketing Behavior and Brain Lab IULM.

Direttore scientifico del Master in Food and Wine Communication, organizzato in collaborazione con Gambero Rosso e del Master Management e comunicazione del Made in Italy: promozione enogastronomica e valorizzazione delle eccellenze del territorio.

### **DR. DAVIDE MARIA BATTAGLIA**

Odontoiatra e imprenditore, specializzato nella creazione e nello sviluppo di startup, con particolare focus sull'EdTech applicato al settore healthcare. Nel corso della sua carriera ha maturato una solida esperienza nella costruzione e crescita di brand, accompagnandoli lungo tutte le fasi del loro sviluppo: dalla raccolta di capitali tramite investitori privati e fondi di venture capital, fino ai processi di espansione e internazionalizzazione.

Laureato con lode in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università degli Studi di Milano e ha successivamente conseguito un Master in Odontologia Forense (70/70 con lode) presso l'Università degli Studi di Firenze.

### **PROF. ALESSANDRO TERZUOLO**

Dottore Commercialista e Revisore Contabile dal 2010. Collabora stabilmente con il Dipartimento di Management dell'Università degli Studi di Torino.

È stato Professore a contratto per l'anno 2013/2014 in Diritto Tributario Internazionale e Comunitario, nel corso di Laurea Magistrale di Finanza Aziendale e Mercati finanziari presso la Facoltà di Management dell'Università degli Studi di Torino, dove è anche Cultore della materia di Diritto Tributario.

È specializzato in diritto tributario nazionale e internazionale, diritto societario e si occupa da diversi anni di trust e strumenti di protezione del patrimonio. Si occupa anche di pianificazione strategica, operazioni straordinarie e di contenzioso tributario. È specializzato nel settore dentale.

### **DR. UMBERTO TERZUOLO**

Dottore Commercialista e Revisore Contabile dal 2007. Oltre a una decennale esperienza in ambito tributario e di bilancio, pianificazione strategica e di accertamento tributario. Sindaco in diverse società del settore industriale. Specializzato nel settore dentale, pubblica articoli su DoctorOs, pubblicista su Odontoiatria33 e AIO News. Collabora stabilmente con primarie riviste specialistiche in ambito tributario contabile e con enti di formazione nazionali per Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili. Vicepresidente e socio fondatore dell'Associazione Scientifica multidisciplinare BusinessJus.

### **PROF. FRANCO MOTTA**

Dal 2018 Docente Master I Livello in Implantoprotesi Università di Genova .

Dal 2022 Docente dell'Ordine dei Medici Chirurghi e Odontoiatri di Biella Progetto "Biologia con curvatura biomedica".

Dal 2026 Vicepresidente Regionale ANDI Piemonte.

### **DR. EDOARDO TOIA**

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Luigi Bocconi di Milano, iscritto all'albo dei consulenti finanziari, abilitato IVASS. Già in UBS Italia spa, nel 2008 passa in Santander Private Banking Italia dove è private banker e consulente patrimoniale, contribuisce al processo di start up della banca in Italia. Dal 2011 al 2015 in Banca Cesare Ponti, specializzata nella gestione di grandi patrimoni. Nel 2016 passa a San Paolo Invest-Banca Fideuram, gruppo Intesa. Dal 2016 tiene incontri formativi sulla previdenza ad ordini professionali.

### **PROF. FABIO TOSOLIN**

Ha introdotto in Italia i principi scientifici del Management e del Marketing per lo studio odontoiatrico.

Autore con C. Guastamacchia del testo Gestione dalla Pratica professionale odontoiatrica: comunicazione, management, ergonomia, marketing, ha diffuso in occasione di congressi, corsi, seminari i principi della Scienza del Comportamento applicata all'odontoiatria. È stato docente presso il dipartimento di Odontoiatria della Facoltà di Medicina di Milano, la scuola di Ortodonzia di G. Siciliani e di Odontoiatria Forense di Foggia.

Ha condotto numerose ricerche sperimentali e guidato il progetto di ricerca del Ministero della Salute sui processi di Behavioral Safety sulla riduzione del rischio clinico presso l'Ospedale Galeazzi di Milano e il Centro di Riferimento Oncologico di Aviano. Ha guidato il gruppo di studi per le linee guida sulla compliance del paziente alla terapia parodontale di sostegno della SIdP e, affiancato da grandi odontoiatri, ha stilato nel 2017, per il Ministero della Salute, le Raccomandazioni Cliniche in Odontostomatologia.

### **DR. MARCO MAPELLI**

Nasce a Milano il 01/01/1954, si laurea nel 1978 presso la Facoltà di Architettura del Politecnico di Milano. Iscritto dal 1981 all'Albo dell'Ordine degli Architetti di Milano. Iscritto dal 2005 all'Albo dell'Ordine degli Architetti di Monza e Brianza. Nella sua attività professionale si occupa prevalentemente prevalentemente della progettazione di strutture sanitarie a carattere privato.

Relatore in vari congressi a tema specifico. Relatore in corsi o master presso le Facoltà di odontoiatria delle Università di Brescia, Milano, Parma e Firenze. Autore di articoli su riviste di settore. Autore di una pubblicazione dal titolo "Aprire uno studio odontoiatrico" ed. Ariesdue 2001.

### **PROF.SSA ELISABETTA POLIZZI**

Amministratore Unico Smart Dental Clinic - Gruppo Ospedaliero San Donato c/o Ospedale San Raffaele.

Relatrice di congressi nazionali e internazionali, oltre 60 articoli scientifici con 323 citazioni.

Membro della Commissione Ministero della Salute e della Commissione Nazionale Permanente dei Corsi di Laurea di Igiene Dentale, Membro del direttivo AIDI - Associazione Igienisti Dentali Italiani.

### **DR. FRANCESCO SAMPALMIERI**

Tributarista, Presidente Provinciale A.N.Co.T. (Associazione Nazionale Consulenti Tributaristi). Coordinamento e amministrazione di persone sul posto di lavoro derivanti sia dall'esperienza lavorativa privata come titolare di uno studio professionale e da consigliere nazionale di un centro studi, sia dall'esperienza lavorativa pubblica come amministratore di un ente locale. Approfondita conoscenza della materia contabile, fiscale, tributaria ed amministrativa. Ottima capacità di lavorare con altre persone, propositivo nella collaborazione tra colleghi e subordinati credendo fortemente nel lavoro di gruppo tramite la comunicazione e la condivisione di idee.

### **DR. EZIO COSTA**

Medico Chirurgo specializzato in Ginecologia, esercita l'Odontoiatria dal 1985. Esperto in Medicina a indirizzo estetico e in Medicina anti-aging.

Già Professore a contratto presso Università di Padova. Relatore in corsi, congressi internazionali, autore di testi, articoli e DVD sull'integrazione delle tecniche di Medicina Estetica e Odontoiatria nella terapia estetica del viso e del sorriso.

Nel 2013 fonda la Clinica Ezio Costa coniugando Estetica, Odontoiatria e Benessere.

Fondatore e presidente onorario di POIESIS (Perioral and Oral Integrated Esthetic Sciences International Society), ideatore e curatore del progetto "Bellezza con Sicurezza", con ANDI.

Nel 2021 consegue la certificazione Lifestyle Coach Metodo Ongaro®. Autore di 5 libri di cui l'ultimo nel 2025.

# Info e Iscrizioni

Per l'attivazione dell'iter di iscrizione al Post Graduate di Management in Odontoiatria compila il form al seguente link:

**[www.arianto.it/post-graduate-2026-2027](http://www.arianto.it/post-graduate-2026-2027)**

Per maggiori informazioni scrivi una mail a:

**SEGRETERIA ARIANTO - [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)**

O invia un whatsapp al seguente numero 351 23 85 825

La Segreteria provvederà a fornire tutte le indicazioni necessarie.

Le iscrizioni verranno registrate in base all'ordine di arrivo e di pagamento della prima rata di acconto dell'iscrizione, fino al raggiungimento dei posti disponibili.

Sarà data priorità alle iscrizioni "Full Immersion"

## SEDE DEL CORSO

Università Vita e Salute San Raffaele - Via Olgettina, 58, Milano

## ORARIO

9.00 - 18.00 - Inclusi break

## Percorso "FULL IMMERSION"

8 giornate in 4 week end

Quota agevolata per il 2° partecipante dello stesso team

## Percorso "STRATEGY CONTROLLING"

Week end 19 e 20 Febbraio 2027



# Richiedi maggiori informazioni



Mail: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



Whatsapp: [351 23 85 825](tel:3512385825)

