



Programma Culturale

GIOVEDÌ 18 MAGGIO 2017

GESTIONE DELLO STUDIO – Dedicato al Team e ai Titolari

10:00-17:00, Sala Blu (Pad. A2)



- **F. Brighenti – La lingua batte dove il dente duole - Comunicazione Efficace**

La comunicazione Medico-Paziente oggi è uno degli elementi che determinano la capacità dello Studio Dentistico di proporre efficacemente i piani di cura ai propri pazienti.

Una comunicazione chiara, efficace e incisiva, permette a ogni Odontoiatra (e al suo staff) di raggiungere più facilmente i risultati, oltre che a curare in modo più completo e adatto la bocca di ogni paziente.

Obiettivo del workshop è fornire elementi utili a rendere più efficace la comunicazione con i propri pazienti.

- **S. Paderno – Questa è casa mia e qui comando io - I segreti di una Leadership Vincente per guidare il Team**

La leadership personale e interpersonale del titolare dello Studio è un elemento fondamentale per il successo di lungo periodo.

Senza una guida all'altezza la motivazione cala, il team si sgretola, le performance diminuiscono e si resta impantanati in situazioni difficili...

In questo workshop saranno spiegati i principi di un'Efficace Leadership personale e interpersonale per accrescere la capacità del titolare di generare la soddisfazione finanziaria e personale che cerca.

- **F. Ghironi – Si stava meglio quando si stava peggio - Strategie di Marketing per lo Studio Moderno**

Oggi, ottenere risultati soddisfacenti senza un'efficace strategia di marketing, è qualcosa di destinato lentamente a fallire.

Il marketing è qualcosa di molto articolato e interconnesso con la quotidianità.

Definire un'efficace strategia senza possederne gli elementi fondamentali, non può generare un risultato.

In questo workshop saranno illustrati i principi fondamentali di marketing per uno Studio Moderno e per permettere al titolare di avere uno strumento necessario alla sua soddisfazione personale.

- **F. Ghironi – L'erba del vicino è sempre più verde - Comunicare nell'era della concorrenza**

L'attuale mercato del Dentale si è trasformato in un contesto fortemente competitivo che usa marketing e comunicazione per accaparrarsi Pazienti.

In uno scenario del genere, per il titolare di uno Studio Dentistico nasce una responsabilità in più: far capire ai potenziali Pazienti la propria identità, la propria qualità e l'essenza del proprio Studio. Altrimenti, per questi potenziali Pazienti, resterà soltanto l'alternativa della scelta di un concorrente. In questo workshop sarà illustrato come comunicare nell'era della concorrenza.

- **F. Ghironi – Non ci sono più le mezze stagioni - I Pilastrini della Gestione Efficace**

L'attuale scenario del mercato del Dentale ha definito sempre più una spaccatura che ha iniziato a formarsi negli ultimi anni: c'è chi guadagna e c'è chi arranca nelle difficoltà.

Occorre basare la propria gestione su alcuni pilastri fondamentali, necessari a creare le condizioni per generare la soddisfazione finanziaria del titolare.

In questo workshop saranno spiegati i 4 Pilastrini Fondamentali per il successo dello Studio Dentistico.

- **F. Brighenti – Occhio per occhio, dente per dente - La Gestione Efficace del conflitto**

Conflitto è ogni situazione di Confronto o Contrasto tra i membri del team o con i Pazienti.

Gestire efficacemente i conflitti è fondamentale per sviluppare e mantenere elevata la qualità delle relazioni interpersonali.

Quest'ultime sono necessarie, perché contribuiscono in modo fondamentale alla solidità dello Studio Dentistico.

In questo workshop sarà spiegata una strategia per gestire nel modo migliore ogni situazione di Confronto o Contrasto.

ATTUALITÀ IN ODONTOTECNICA; CULTURA, TECNOLOGIA, REDDITIVITÀ

14.30-18.00, Sala Bianca (Pad. C2)

Relatore: *E. Camaioni*



BAMBINI SORRIDENTI: AZIONI E STRATEGIE DI MARKETING ODONTOIATRICO PER COINVOLGERE I PICCOLI PAZIENTI E LE LORO FAMIGLIE

15.30-17.00, Sala Rossa (Pad. A3)

Relatori: *R. Lucietti, F. Galassini*



VENERDÌ 19 MAGGIO 2017

LA PROTEZIONE DELLO STUDIO: PROCESSO, FORMAZIONE E REGOLAMENTI

09:30 – 13:00, Sala Bianca (Pad. C2)

Relatore: *R. Pegoraro*

- **Formazione e informazione: la protezione nel processo di sterilizzazione**
- **Il processo di sterilizzazione: procedure e regolamenti**



STERILIZZAZIONE E TRACCIABILITÀ DEL DATO: NORME, OBBLIGHI E PUBBLICITÀ ALL'INTERNO DELLO STUDIO

14:00 – 17:30, Sala Bianca (Pad. C2)

Relatore: *S. Stefanelli*

- **Vecchio e nuovo regolamento dei dispositivi medici: Cosa cambia con il nuovo Regolamento?**
- **Sterilizzazione: normative vigenti che regolano il processo**
- **Tracciabilità e rintracciabilità: obblighi di legge**
- **Pubblicità e informazione sanitaria**

ANESTESIA LOCALE IN ODONTOIATRIA: DALLA FARMACOLOGIA ALLA GESTIONE DELLE EMERGENZE

3 repliche: 10.00-10.45; 11.00-11.45; 12.00-12.45, Sala Gialla (Pad. A1)

Relatore: *L. Genzano*



LE ANALISI DEI DATI DELLO STUDIO E LE CONSEGUENTI AZIONI DI MARKETING ODONTOIATRICO

12.30-14.00, Sala Rossa (Pad. A3)

Relatori: *R. Lucietti, R. Rosso*



LA PROTESI RIMOVIBILE A SUPPORTO IMPLANTARE CON METODO CAD CAM: PRESENTE E FUTURO

13:00 - 14:00, Sala Gialla (Pad. A1)

Relatori: *G. Storni, M. Teruzzi*



GISOS - Gruppo Italiano Studio Osteointegrazione e OsteoSintesi

VENTI ANNI DI CHIRURGIA RIGENERATIVA: RISCRIVIAMO LE LINEE GUIDA

Corso accreditato ECM

10.00-14.00 (Registrazione Partecipanti dalle 9.00), Sala Arancione (Pad. A3)

Presidente: *P. Balercia*



Il GISOS è una giovane e dinamica Associazione fra Odontoiatri, Chirurghi Maxillo Facciali, Chirurghi Orali che desiderano confrontarsi su temi di comune interesse.

Lo spirito che ne è il motore è il confronto aperto, leale e collaborativo.

Elemento determinante e focale sono i giovani professionisti a cui si desidera trasferire conoscenze e competenze interdisciplinari con il fine di accrescere la capacità di gestione di pazienti complessi attraverso momenti di studio e confronto al diretto contatto sia con relatori d'esperienza sia con tecnologie di avanguardia.

In Rimini l'incontro parte da una riflessione sul tanto lavoro svolto in questi ultimi vent'anni rispetto alla chirurgia rigenerativa. E' dai primi anni novanta che si cerca di mettere in atto tutte le possibili tecniche ricostruttive dei mascellari per cercare di rispettare il paradigma della "Implantologia protesicamente guidata".

Ogni autore ha proposto la sua tecnica ed i suoi seguaci l'hanno difesa sino allo stremo. Il nostro gruppo sono più di venti anni che cerca, fuori da ogni condizionamento, di comprendere i pregi ed i difetti di ogni tecnica ricostruttiva e di sceglierla a seconda del tipo di atrofia, della sua sede e del paziente che dobbiamo trattare. Crediamo che si debba avere il coraggio di rivalutare i risultati a lungo termine di una chirurgia ricostruttiva spinta all'estremo solo per ottenere il risultato ideale immediato. È vero che abbiamo armi, e le dobbiamo mettere in campo, per cercare di mantenere più a lungo possibile il nostro risultato ed è sicuramente vero che nelle aree estetiche non si possa fare altrimenti ma, come gruppo, crediamo che sia obbligatorio rivalutare criticamente anni ed anni di chirurgia ricostruttiva nei settori posteriori dei mascellari e ciò che è stato fatto ed ancora si fa nella riabilitazione del paziente totalmente edentulo. Negli ultimi dieci anni, alla luce del nuovo paradigma della chirurgia mini invasiva, abbiamo cercato di portare avanti studi clinici randomizzati per confrontare soluzioni terapeutiche ricostruttive con tecniche mini invasive utilizzando impianti di dimensioni ridotte, impianti tiltati ed impianti Zigomatici. Alla luce di ciò, crediamo che si possano riscrivere le linee guida comportamentali nella scelta terapeutica della riabilitazione del paziente parzialmente e totalmente edentulo cercando di comprendere realmente e senza condizionamenti, quale siano le esigenze reali ed il bene del nostro PAZIENTE.

- **Presentazione Gisos e dei lavori**
- *R. Pistilli* - **Riabilitazione implantoprotesica di casi complessi**
- *P. Felice* - **Il trattamento del paziente atrofico: osso nativo oppure osso ricostruito**
- *S. Parascandolo* - **Le cisti dei mascellari**
- **Discussione finale**
- **Test di verifica ECM**

Con il patrocinio di IPA - International Piezosurgery Academy
RIABILITAZIONE DEI SETTORI MASCELLARI SUPERIORI: APPROCCIO
RIGENERATIVO O IMPLANTOLOGIA GUIDATA?



Corso accreditato ECM

10.00-14.00 (Registrazione Partecipanti dalle 9.00), Sala Verde (Pad. C1)

Presidente: *R. Di Lenarda*

La perdita dei premolari e dei molari superiori comporta una progressiva atrofia ossea a livello alveolare che, di solito, è aggravata da una progressiva pneumatizzazione del seno mascellare. La pianificazione di una riabilitazione protesica su impianti in questo settore si scontra spesso con queste problematiche, anche se l'ottimizzazione del posizionamento delle fixtures con un accurato planning prechirurgico e l'utilizzo di impianti short possono condurre ad una soluzione positiva sfruttando solo il volume di osso residuo. Quando ciò non è sufficiente, è possibile ricorrere al rialzo di seno mascellare per via laterale, tecnica chirurgica affidabile che consente di rigenerare notevoli volumi di osso con una bassa incidenza di complicanze, soprattutto da quando è stato introdotto nei protocolli operativi l'utilizzo della chirurgia ultrasonica. Nell'ottica di minimizzare l'invasività chirurgica pur mantenendo elevata la predicibilità di successo, più recentemente l'approccio chirurgico al seno per via laterale è stato implementato da quello crestale, con varie proposte di sistematiche che utilizzano tecniche manuali o meccaniche. Applicare dei criteri di scelta razionali fra le due metodiche è un passo fondamentale per consentire al clinico di approcciare ogni singolo caso con la soluzione più semplice e predicibile, sia dal punto di vista dell'approccio chirurgico vero e proprio, sia da quello della scelta del biomateriale da innesto, uno dei passaggi cruciali per il raggiungimento del successo clinico.

- *A. Alberghini Maltoni* - **Ottimizzazione del volume osseo residuo con pianificazione software assistita**
- *T. Lombardi* - **Stato dell'arte della tecnica chirurgica nel rialzo di seno mascellare**

- *C. Stacchi* - **Rialzo del seno mascellare con approccio laterale o transcrestale: criteri per una scelta clinica razionale**
- *T. Traini* - **Biomateriali nel rialzo di seno a confronto: valutazione istologica**
- **Discussione finale**
- **Test verifica ECM**

GESTIONE DELLO STUDIO – Ingresso esclusivo per i Titolari di Studio Dentistico

Chi non muore si rivede! Lo Studio Dentistico di Successo

2 repliche: 10:00 - 13:00 & 14:00-17:00, Sala Blu (Pad. A2)

Relatore: *A. Grassi*

I Titolari di Studio Dentistico in aula con Andrea Grassi

LA CAPACITÀ DI GENERARE PROFITTO - Autovalutazione della competitività dello Studio

L'attuale mercato, composto da Studi Dentistici "tradizionali" e catene, è diventato estremamente competitivo.

Senza un'efficace strategia non è possibile generare gli obiettivi di profitto e uscire dalla competizione sul prezzo.

In questo workshop verranno analizzati gli elementi essenziali per la soddisfazione economica del Titolare.

Attraverso una modalità didattica innovativa e interattiva, ogni partecipante potrà autovalutare quanto il suo Studio Dentistico è competitivo e in grado di generare profitto in questo mercato.

Laboratorio Esperienziale Interattivo:

I partecipanti potranno interagire durante il seminario con il Relatore, attraverso un sistema di votazione elettronico - ogni iscritto sarà dotato di un telecomando wi-fi con un codice univoco - durante il workshop potrà rispondere alle domande previste per l'autovalutazione, comodamente seduto al posto senza dover compilare nessun modulo.



FONDAZIONE ANDI ONLUS - CORSO DI AGGIORNAMENTO PER VOLONTARI (Parte 1)

Volontariato medico-odontoiatrico. Caratteristiche e buone pratiche per gli interventi a favore della popolazione migrante e dei soggetti vulnerabili

Corso accreditato ECM

14.00 - 17.30 (Registrazione Partecipanti dalle 13.30), Sala Diotallevi 2 (Ingresso Sud)

La salute orale è fondamentale per mantenere uno stato di benessere generale e una discreta qualità di vita. Purtroppo, però, anche in Italia, le disuguaglianze sociali nell'accesso alle cure odontoiatriche si sono accentuate, in particolar modo verso alcune fasce della popolazione particolarmente vulnerabili. Il corso, in collaborazione con il COI – Cooperazione Odontoiatrica Internazionale - si ripromette di fare luce e di aiutare ad affrontare due tra le più importanti sfide sanitarie e odontoiatriche del nostro tempo, quella che riguarda la popolazione anziana e quella legata ai fenomeni migratori.

- *G. E. Mancini* - **Introduzione al corso**
- *M. Negro* - **Prevenzione e cura orale di alcune fasce svantaggiate in Piemonte**
- *M. Castelli, G. Contiero* – **Oral Health Empowerment per anziani istituzionalizzati, come e perché**



IMPLANTOLOGIA TRA CLINICA, MERCEOLOGIA, RICHIESTE DEI PAZIENTI ED ETICA

14.00 - 17.00, Sala Rossa (Pad. A3)

Attraverso le opinioni degli odontoiatri e quella dei cittadini cercheremo, con l'aiuto di autorevoli cattedratici, professionisti e rappresentanti dei cittadini, di valutare l'implantologia non solo dal punto di vista clinico e merceologico ma anche e soprattutto sociale. Quando è giusto togliere un elemento naturale per sostituirlo con un impianto? Quali sono le scelte e le abitudini dei professionisti verso l'implantologia e come la vedono i pazienti, cosa pensano sull'argomento, come vengono guidati nelle scelte terapeutiche?

I dati di un sondaggio realizzato sui dentisti e sui pazienti saranno analizzati in una tavola rotonda alla quale parteciperanno: Prof. Enrico Gherlone (Presidente Collegio dei Docenti), Paolo Vigolo (Presidente AIOP), Laura Filipucci (Altroconsumo), prof. Massimo Gagliani (Coordinatore scientifico area odontoiatrica Gruppo Edra), Norberto Maccagno (Giornalista direttore Odontoiatria33)

(RI)EVOLUZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

Il futuro della professione odontoiatrica nell'era digitale

14.30-16.30, Sala Gialla (Pad. A1)

Moderatore: *D. Cussotto*; Relatori: *L. Breschi, A. Baruffaldi, A. Cappello, M. Favatà, R. Linzitto*

L'industria dentale è entrata appieno nei processi digitali che facilitano il lavoro degli odontoiatri e degli odontotecnici, migliorando l'assistenza ai pazienti.

Le tre aree in cui si sviluppa maggiormente il cambiamento sono quella clinica, l'amministrativa/manageriale e la comunicazione & marketing.

Di questo si discuterà in questa tavola rotonda.



INDICAZIONI IN CHIRURGIA RICOSTRUTTIVA E PRE PROTESICA DEL MASCELLARE GRAVEMENTE ATROFICO

Valutazioni a lungo termine basati sull'evidenza clinica

15:00 - 17:00, Sala Verde (Pad. C1)

Relatore: *F. Grecchi*



F22: ISTRUZIONI PER L'USO

15.30-18.30, Sala Arancione (Pad. A3)

Relatore: *L. Lombardo*



SABATO 20 MAGGIO 2017

LA “PROTESI SOCIALE DI ECCELLENZA”: UNA CONTRADDIZIONE DI TERMINI O L’ENNESIMA SFIDA PER L’ODONTOIATRIA DEL TERZO MILLENNIO?



Corso accreditato ECM

9.30-13.30 (Registrazione partecipanti dalle 9.00), Sala Fucsia (Pad. A3)

Presidente: *L. Strohmenger*; Coordinatore: *G. Parolini*

- **Saluto ai partecipanti; Riflessioni su scopo e modalità di attuazione dell’intervento odontoiatrico di volontariato**
- *C. Carlini, F. Fares* - **Procedure cliniche convenzionali, semplificate ed informatizzate per una Protesi Mobile all’altezza dei tempi e delle necessità**
- *A. Borracchini* - **La protesi scheletrica su dentatura naturale ha ancora un senso?**
- *L. Strohmenger* - **Tavola rotonda: L’appropriatezza alla base dell’eccellenza nell’intervento di Volontariato Odontoiatrico**
- **Conclusioni** – *G. Parolini* con il coordinamento intersocietario ANDI, COI, SMOM
- **Test verifica ECM**

Progetto sanitario in Burkina Faso: partenariato tra associazioni italiane ed estere Vantaggi e limiti. Confronto sul processo che ne ha guidato la realizzazione

COGLI LE OPPORTUNITÀ DEL WEB E SPICCA IL VOLO

9.30-13.00, Sala Verde (Pad. C1)

Relatori: *D. Cusotto, M. Leonardi, A. Rodrigo*

Ogni giorno in Italia la stringa di parole “dentista e impianti” viene ricercata su Google 13.000 volte. La tecnologia, i nuovi dispositivi e gli utenti hanno di fatto cambiato il modo di comunicare. Per il dentista è indispensabile essere presente sul web dove i pazienti lo cercano. Per farsi riconoscere e scegliere, l’odontoiatra deve in qualche modo distinguersi e comunicare al meglio la propria attività.

Il workshop illustra come individuare le proprie peculiarità e come divulgarle, come farsi scegliere dal paziente e come implementare il passaparola, utilizzando i mezzi offerti dalla rete.

FONDAZIONE ANDI ONLUS - CORSO DI AGGIORNAMENTO PER VOLONTARI (Parte 2)

Volontariato medico-odontoiatrico. Caratteristiche e buone pratiche per gli interventi a favore della popolazione migrante e dei soggetti vulnerabili



Corso accreditato ECM

9.30-13.15, Sala Diotallevi 2 (Ingresso Sud)

La salute orale è fondamentale per mantenere uno stato di benessere generale e una discreta qualità di vita. Purtroppo, però, anche in Italia, le disuguaglianze sociali nell’accesso alle cure odontoiatriche si sono accentuate, in particolar modo verso alcune fasce della popolazione particolarmente vulnerabili. Il corso, in collaborazione con il COI – Cooperazione Odontoiatrica Internazionale - si ripromette di fare luce e di aiutare ad affrontare due tra le più importanti sfide sanitarie e odontoiatriche del nostro tempo, quella che riguarda la popolazione anziana e quella legata ai fenomeni migratori.

- *A. Rinaldi* - **Profilo demografico, epidemiologico e normativo del fenomeno migratorio**
- *C. Zerosi* - **La popolazione migrante e in condizioni di fragilità sociale in Italia: buone pratiche di prevenzione e di cura della salute orale**
- **Test di verifica ECM**

EVENTO PARODONTOLOGIA NON CHIRURGICA

Corso accreditato ECM

10.00-14.00 (Registrazione partecipanti dalle 9.30), Sala Bianca (Pad. A2)

Relatore: *M. Roncati Parma Benfenati*

Approccio parodontale e perimplantare non chirurgico

- Obiettivo terapeutico essenziale: rimotivazione continua del soggetto in cura, associata a una Terapia Eziologica Efficace;
- Igiene Domiciliare quotidiana e Igiene Professionale modificate;
- La preparazione iniziale come prima fase del trattamento parodontale;
- Programmazione degli appuntamenti: protocolli tradizionali e accelerati;
- Antibiotico terapia, sistemica e topica; dosi subantimicrobiche;
- Tecnica Operativa per l'utilizzo del LASER a diodi in parodontologia non chirurgica: uno strumento che facilita ma non sostituisce la strumentazione convenzionale. Protocolli, indicazioni e risultati illustrati con numerosi video;
- Come proporre il laser a paziente;
- Biostimolazione, Fotodinamica.

Protocollo non chirurgico step by step di trattamento in caso di mucosite e in caso di perimplantite

- Casi clinici con follow up
- **Test di verifica ECM**

Seminario scientifico-culturale Assistenti Studio Odontoiatrico (ASO)

COMPORAMENTI COSTRUTTIVI DELL'ASO IN IMPLANTOPROTESI E TECNICHE CAD CAM

10.00 - 14.00, Sala Arancione (Pad. A3)

Presidente: *M. Gaggiani*; Presidenti di seduta: *C. Paganelli, M. Bindi*; Coordinamento scientifico: *A. Girardi*

- *F. Benardelli, E. Bianchini* - **Implanto-Protesi: i componenti del team nel percorso diagnostico terapeutico**
- *M. Pironi, F. Anelli* - **Le nuove tecnologie digitali in odontoiatria dalla radiologia alla clinica al laboratorio 3D**
- **Tavola rotonda, confronto sulle tematiche svolte e chiusura lavori**

GESTIONE DELLO STUDIO – DEDICATO ALLA SEGRETERIA

10:00-13:30, Sala Blu (Pad. A2)

- *S. Ferraris* – **Non ti regala più niente nessuno - La Segreteria come catalizzatore del Successo**
Il workshop ha l'obiettivo di far comprendere come le persone addette alla segreteria siano le prime risorse coinvolte nello sviluppo dei ricavi, perché in grado di generare la frequenza di visita dei pazienti, di effettuare il recupero dei crediti nei confronti dei pazienti, far rispettare le scadenze e i pagamenti.
- *S. Ferraris* – **Il postino suona sempre due volte - Pratiche efficaci per la gestione degli incassi**
"Lavoro tanto, tutti i giorni per tutto il giorno, ma il conto corrente dello Studio non cresce in modo proporzionato al lavoro svolto". È questa una delle lamentele più frequenti che si sentono tra i titolari di Studio.



Molto spesso questa situazione è portata dall'incapacità a "incassare" da parte delle persone addette alla segreteria. Le ragioni sono molte e diverse tra loro.

Nel workshop ne verranno analizzate 5+1, nelle quali molte assistenti alla segreteria potranno facilmente identificarsi.

- **F. Ghironi – Una volta qui era tutta campagna - Il corretto dimensionamento dello Studio**

Le Risorse Umane dello Studio sono risorse fondamentali e allo stesso tempo sono anche quelle che incidono maggiormente sulla struttura dei costi.

Un corretto dimensionamento è quindi fondamentale per generare un profitto sostenibile. Come definirlo? Meglio essere leggermente sottodimensionati o sovradimensionati?

In questo workshop affronteremo le risposte a queste domande.

SIOH – Società Italiana di Odontostomatologia per l'Handicap

I SOGGETTI FRAGILI IN ODONTOIATRIA: ESIGENZA QUOTIDIANA DI COMUNICAZIONE. RICERCA ED ESPERIENZE CLINICHE



con il patrocinio



Corso accreditato ECM

10.00-13.00 (Registrazione partecipanti dalle 9.30), Sala Gialla (Pad. A1)

Presidente: *M. Magi*

La conoscenza dell'Odontoiatria Speciale è, per ogni medico e i suoi collaboratori, un requisito fondamentale per lo svolgimento della propria professione volto ad esercitare con scienza, coscienza, dignità e indipendenza senza alcuna discriminazione verso alcun paziente.

Questo Convegno SIOH dentro EXPODENTAL rappresenta una continuità di lavoro, di confronto scientifico e di ricerca clinica tesa a migliorare le condizioni di salute e di vita del paziente fragile.

Gli obiettivi del Convegno sono legati all'approfondimento e alla maggior comprensione dell'Odontoiatria Speciale dove la parola chiave è rappresentata dalla CONOSCENZA.

CONOSCENZA delle problematiche quotidiane passando dall'etica all'approccio psicologico, dalla Chirurgia all'Ortodonzia, dalla prevenzione sanitaria alla conoscenza della persona fragile nel suo percorso evolutivo. La testimonianza di autorevoli relatori ci garantiscono un approfondimento e una maggior comprensione nella Special Care Dentistry. Non ci si può relazionare sulla fragilità se non c'è conoscenza del problema. Giustiniano affermava: "Non è molto utile conoscere la legge, se non si sa nulla delle persone per le quali la legge esiste."

Le relazioni rappresentano una testimonianza educativa (anche nei casi clinici esposti) di responsabilità dentro il rapporto umano: un incontro con le esigenze e le aspettative del paziente nella sua vulnerabilità sociale e/o sanitaria.

Compito dell'Odontoiatra è saper Accogliere, saper Osservare, saper Ascoltare il paziente per entrare in quel contatto empatico propedeutico di ogni relazione umana, comprendendone il contenuto e la rilevanza delle sue emozioni, dei suoi timori, delle sue paure e delle sue aspettative cliniche ed umane. Tutto questo rappresenta la condicio sine qua non per sviluppare e concretizzare l'umanizzazione del rapporto medico/paziente, dove il medico deve riappropriarsi di un ruolo centrale. Impariamo - umanamente - a mettere l'uomo (il paziente) al centro dell'attenzione!

Un ultimo pensiero è doveroso rivolgerlo alla S.I.O.H. che in oltre trent'anni di lavoro, come unica Società Italiana di Odontostomatologia per l'Handicap, è stata sempre propositrice di un messaggio educativo non solo culturale/scientifico. Questo vuole essere il messaggio - la proposta di motivazione, di formazione e aggiornamento - per migliorare la nostra professione Odontoiatrica.

La S.I.O.H. ringrazia doverosamente tutti gli Amici Relatori che permettono, con il loro contributo scientifico, questo evento ed esprime a tutti i partecipanti un caloroso augurio di Buon Lavoro!

Marco Magi (Presidente Nazionale S.I.O.H.)

www.sioh.it

- **Salute delle Autorità**
- *A. M. Baietti, C. P. Vellani* - **Chirurgia orale e maxillo-facciale: innovazioni per migliorare la qualità di vita del paziente fragile**
- *R. Rozza* - **Il trattamento dei pazienti con disabilità: valutazione dei differenti modelli sanitari in Europa**
- *G. Clarich* - **Accoglienza e approccio psicologico in pazienti con disabilità**
- *G. Farronato* - **La patologia disfunzionale quale disabilità. Dall'approccio alla gestione clinica psicologica**
- *F. Assandri, M. Tremolati* - **Comunicazione. Paziente anziano in RSA quali possibilità di approccio e di intervento clinico terapeutico**
- **Test di verifica ECM**

**LA PIRAMIDE DEI BISOGNI DI MASLOW: IL PROFESSIONISTA E IL WEB
MARKETING ODONTOIATRICO NEL 2017**

10.30-12.00, Sala Rossa (Pad. A3)

Relatori: *R. Lucietti, R. Cortesi*

ideandum
think up

Per ulteriori informazioni rivolgersi alla Segreteria Culturale:

B.E. Beta Eventi s.r.l.

Via B. Buozi, 3 - 60131 Ancona (An)

Tel. + 39 071 2076468 - Fax +39 071 2072658

Cell. 334 5322445 - expodental@betaeventi.it

www.betaeventi.it – Provider ECM standard n. 687

