

# PROGRAMMA MASTERCLASS

## SISTEMA PRIMA VISITA™

**Perché oggi uno studio non ha bisogno di più protocolli,  
ma di un Sistema Prima Visita che funzioni davvero**

**Quando:** Venerdì 19 e Sabato 20 Giugno 2026.

**Dove:** presso la sede di Henry Schein Italia, via Tiburtina, 1234 – Roma.

**A chi è rivolto:** titolari di studi odontoiatrici, office manager, segretarie senior e figure coinvolte nella gestione della prima visita che vogliono smettere di lavorare a sensazione e costruire un processo più efficace, più chiaro e più replicabile.

**Posti limitati:** massimo 30 partecipanti (15 studi) per garantire confronto diretto, lavoro pratico e la possibilità di approfondire i casi reali senza dispersione.

**Tipo di formazione:** formazione strategico-pratica: lavoreremo su metodo, esempi, esercizi e applicazione, per aiutarti a portare in studio non semplici concetti, ma una struttura operativa.

**Materiale compreso:** slide, schemi, modelli operativi, check list e materiali di supporto per iniziare a tradurre il metodo in azioni concrete.



### CHI SONO - BIO

Nel 2016 ho fondato la mia società di consulenza, attraverso la quale offro corsi di formazione e consulenze in tutta Italia, focalizzandomi sulla Gestione Strategica dell'Agenda e della Prima Visita. Nel tempo ho lavorato con studi, gruppi, associazioni e aziende del settore aiutando i team a trasformare la prima visita da momento lasciato all'intuito a processo più chiaro, più efficace e più controllabile. Sono anche l'autore del manuale operativo "La Gestione Strategica della Prima Visita Odontoiatrica", disponibile su Amazon.

## PERCHÉ UN SISTEMA BATTE I PROTOCOLLI

Molti studi oggi non hanno un problema di buona volontà. Hanno un problema di struttura. Hanno script, frasi, indicazioni e procedure sparse, ma non hanno ancora un sistema capace di far lavorare insieme telefonata, accoglienza, intervista, clinica, piano di cura, accordi economici, follow-up e controllo di gestione.

### **Cosa succede quando hai protocolli ma non un sistema**

Le persone fanno del loro meglio, ma il risultato resta troppo dipendente da chi ha davanti il paziente, da quanto è esperta, dalla giornata e dal caso che entra.

In pratica, succede questo:

- la prima visita parte, ma non costruisce abbastanza fiducia;
- il piano di cura viene spiegato, ma non preparato;
- le obiezioni arrivano e vengono subite;
- il follow-up esiste, ma non è davvero integrato in un flusso.

### **Cosa fa un sistema che un protocollo non può fare**

Un sistema mette in sequenza i passaggi, chiarisce i ruoli, definisce gli obiettivi di ogni fase e rende il risultato più replicabile. In altre parole: riduce la variabilità e aumenta controllo, qualità e prevedibilità.

Durante la Masterclass lavoreremo proprio su questi pilastri:

- la sequenza corretta del percorso paziente;
- i ruoli e le responsabilità tra area medica e area extra clinica;
- gli indicatori e i momenti di verifica per capire se la prima visita sta funzionando davvero.

### **Telefonata e accoglienza: il primo pezzo del sistema**

Il percorso non inizia quando il paziente si siede davanti al medico. Inizia molto prima. E quello che accade tra telefonata, ingresso e accoglienza condiziona già percezione, fiducia e predisposizione.

In questo blocco lavoreremo su:

- gli obiettivi della chiamata di prima visita;
- la sequenza della gestione telefonica;
- le parole da utilizzare e le parole da evitare;
- l'accoglienza in struttura e la presentazione efficace dello studio;
- la linea del tempo del percorso paziente in prima visita.

### **Intervista, analisi dei bisogni e qualificazione**

Se non sai cosa vuole davvero la persona, perché è arrivata oggi, quanto è consapevole, cosa teme e quale valore attribuisce alla soluzione, stai lavorando con informazioni parziali. E con informazioni parziali la prima visita perde forza.

### **Brief al medico e visita clinica: quando lo studio parla la stessa lingua**

Il passaggio tra segreteria e clinica è uno dei punti più delicati della prima visita. Se qui manca coordinamento, il paziente percepisce fratture, incoerenza e perdita di continuità.

- fare un brief utile al medico;
- accogliere il paziente al riunito nel modo corretto;
- gestire il paziente informato e il paziente confuso;
- spiegare diagnosi e piano con un linguaggio comprensibile;
- verificare feedback e comprensione prima del passaggio successivo.

### Presentazione del piano di cura e degli accordi economici

Il preventivo non è una lista da leggere. È una fase da costruire. E quando viene presentato senza una logica precisa, lo studio finisce troppo spesso a difendersi sul prezzo.

Qui lavoreremo sulla differenza tra spiegare prestazioni e guidare una decisione più consapevole, più chiara e più stabile.

A parità di pazienti, un sistema ben costruito può cambiare radicalmente la qualità dei sì che ottieni.

In questo blocco vedremo come:

- presentare il piano di cura nella giusta sequenza;
- valorizzare proposta, benefici e significato del percorso;
- introdurre gli accordi economici con più chiarezza;
- gestire obiezioni senza irrigidirti né svenderti;
- usare una negoziazione pulita e coerente;
- accompagnare la decisione finale;
- congedare il paziente lasciando continuità, non sospensione.

### Preventivi in stand by e follow-up

I preventivi sospesi non sono solo occasioni non chiuse. Sono una parte del fatturato potenziale dello studio che spesso rimane ferma perché manca un flusso chiaro di recupero.

In questo blocco lavoreremo su:

- il flusso corretto di gestione dei preventivi in sospeso;
- i tempi e la calendarizzazione dei richiami;
- la preparazione e la conduzione della chiamata;
- il coordinamento tra area medica e segreteria.

### Il Controllo di Gestione in Prima Visita

Un sistema vero non si limita a dire cosa fare. Ti mette anche nelle condizioni di capire se sta funzionando. Per questo lavoreremo anche su dati, indicatori, controlli e azioni correttive.

Analizzeremo insieme:

- gli strumenti di controllo;
  - gli obiettivi;
  - gli indicatori di prestazione - KPI;
  - la calendarizzazione dei controlli;
  - le azioni correttive.
- 

## COSA TI PORTI DAVVERO A CASA

### Non un altro protocollo da leggere

Ma una struttura più chiara con cui gestire in modo più professionale, più efficace e più replicabile il percorso paziente in prima visita.

### Una visione di insieme

Per capire come collegare telefonata, accoglienza, analisi dei bisogni, visita clinica, piano di cura, follow-up e controllo in un unico flusso.

Venerdì e Sabato siamo insieme e il Lunedì successivo applichi quanto visto in aula.

### Esercizi, confronto e applicazione

Per metabolizzare i concetti, calarli nella realtà del tuo studio e iniziare a capire come implementarli già dal rientro in struttura.

### Modelli e materiali di supporto

Per avere una base operativa concreta su cui lavorare con il tuo team anche dopo l'aula.

---

### BONUS 1 - La libreria operativa della prima visita - Valore € 136

4 strumenti fisici che entrano in studio con te il primo giorno dopo la masterclass.

- Il mio libro *“La Gestione Strategica della Prima Visita Odontoiatrica”* per ogni studio, da tenere a portata di mano come supporto operativo anche dopo la Masterclass.
- Manuale operativo per *“La gestione efficace delle obiezioni nella presentazione del preventivo”* — come rispondere a "ci devo pensare", "costa troppo", "lo chiedo al mio dentista"

- Dispensa *Parole Rosse Verdi - Cosa evitare di dire e come sostituirlo* — cosa dire (e cosa non dire mai) durante la prima visita
- Dispensa *“Piccolo Vocabolario Delle Parole Potenti E Persuasive”* — il vocabolario che trasforma una visita in un piano di cura accettato

Consegnato fisicamente in aula il giorno 1. Tangibile, immediato, da tenere sulla scrivania.

### **BONUS 2 - Il kit operativo — pronto da usare il lunedì mattina - Valore € 197**

Non devi riscrivere nulla da zero. Ricevi i template già strutturati, da adattare al tuo studio in meno di un'ora.

- Script completo della prima visita extra-clinica — dall'accoglienza alla chiusura del piano di cura
- Template di follow-up post-visita (email + WhatsApp) — per recuperare i pazienti indecisi
- Checklist agenda profittevole — i KPI minimi da monitorare ogni settimana per capire se lo studio sta crescendo

Azzerare il tempo tra la formazione e il primo risultato concreto è il valore reale di questo bonus.

### **BONUS 3 - La sessione di implementazione per il tuo studio, non uno generico - Valore € 300**

60 minuti in videochiamata entro 30 giorni dalla masterclass. Porti i tuoi numeri, le tue obiezioni, il tuo caso specifico. Usciamo con un piano d'azione concreto per il tuo studio.

- 1 sessione individuale da 60 min (per studio, non per persona)
- Focus su ciò che non riesci ad applicare dopo la masterclass
- Disponibile entro 30 giorni dalla data dell'evento

"Ma il mio studio è diverso" — questa sessione esiste esattamente per rispondere a quella domanda.

**TOTALE VALORE BONUS € 633,00**

---

## INVESTIMENTO RICHIESTO

Valore totale incluso nell'offerta early bird (biglietto + bonus) ~~€ 2.583 + Iva~~

Fino al 20 Aprile

- PASS STUDIO € 1.450\* per 2 partecipanti\*\*
- Singolo € 890

Dopo la scadenza: €1.950 + IVA — senza i bonus da €633

\*I prezzi sono da intendersi Iva esclusa 22%

\*\*Per gli studi con n° di partecipanti maggiore di 2 (Pass Studio) è prevista una quota aggiuntiva di € 390 a persona (sempre in acquisto anticipato).

Dopo quella data il prezzo sale.

Modalità di pagamento (bonifico bancario):

- Puoi bloccare il tuo posto con un semplice acconto di 100 euro.
- Il saldo ti sarà richiesto 10 giorni prima del corso.

Puoi effettuare il bonifico a queste coordinate:

SATO Consulting Srls

BdM Banca

IT59G0542403201000001002208

Causale: Acconto Masterclass Sistema Prima Visita + [NOME STUDIO]

Appena effettuato bonifico inviare la distinta a [amministrazione@toshirosavoia.it](mailto:amministrazione@toshirosavoia.it)

100% deducibile

100% Soddisfatti o Rimborsati

---

## INFO E CONTATTI

Per ricevere maggiori informazioni sulla Masterclass, puoi scrivere a [toshiro@toshirosavoia.it](mailto:toshiro@toshirosavoia.it) o inviare un messaggio WhatsApp al 329 606 1991.

Sarà possibile fissare una chiamata dedicata per approfondire ogni dettaglio — dal programma completo ai costi, fino alle domande pratiche e organizzative — e capire insieme se questo percorso è la scelta giusta per te e per il tuo studio.

---

## PARLANO DI ME: TESTIMONIANZE

Non prendere per buona solo la mia parola: scopri cosa dicono di me gli studi e i professionisti che hanno già partecipato ai miei corsi.

Visita la sezione “*Testimonianze*” del mio sito al link: <https://www.toshirosavoia.it>

Se lo preferisci puoi anche inquadrare il qr code qui sotto:



---

## COLLABORAZIONI

La mia esperienza mi ha permesso di collaborare con associazioni e aziende leader del settore come **AIO, SIMEO, AGISI, IDEA, Dental Trey, Henry Shein Krugg e tante altre.**

Queste collaborazioni mi hanno visto protagonista nella creazione di webinar, articoli specialistici e percorsi formativi, sempre con l'obiettivo di aiutare gli studi a comprendere il ruolo, l'importanza e le possibilità di miglioramento della gestione extra clinica della prima visita.

---

## IL MIO MANUALE

### “LA GESTIONE STRATEGICA DELLA PRIMA VISITA ODONTOIATRICA”



Lo trovi su **Amazon** ed è prevista una copia in regalo per ogni partecipante.

Leggi le recensioni di chi lo ha già acquistato: <https://amzn.eu/d/0j5Zf6vM>

**Ti aspetto in aula!**

**Toshiro**