

8 SERATE

permettono di conseguire

50 CREDITI ECM

Riferimento ECM 4102



Aosta
BCC Valdostana



ANDI AOSTA CONTINUING EDUCATION 2026

La partecipazione a tutte e 8 le serate da diritto
a ricevere in omaggio un FAD da 50 crediti ECM

INIZIO DELLE SERATE CON APERITIVO OFFERTO ALLE ORE 19.30

RELAZIONE: 20.00 - 22.00

ABSTRACT

Una serie di 8 serate dedicate ai temi più ricorrenti della clinica quotidiana dello studio.

Le serate saranno totalmente interattive ed attraverso la presenza ad almeno l'80% daranno la possibilità di ricevere gratuitamente un FAD per ottenere i 50 crediti necessari all'aggiornamento del triennio 26-28.

Le serate saranno precedute da un breve aperitivo per confrontarsi con gli sponsor sostenitori del programma.

CALENDARIO

Martedì 24 Marzo 2026

Osteodonzia: un approccio integrato tra odontoiatria e osteopatia

Dott. Fabrizio Perret

Martedì 28 Aprile 2026

Economia dello studio e pagamenti digitali

Dott. Andrea Gheno

Lunedì 04 Maggio 2026

Faccette: injection, mano libera oppure scelgo la ceramica? Facciamo chiarezza!

Dott. Edoardo Yang Fossati

Martedì 16 Giugno 2026

Cementi bioceramici, indicazioni ed utilizzo clinico

Dott. Pier Edoardo Maltagliati

Lunedì 21 Settembre 2026

Lo sbiancamento dentale tra estetica, odontoiatria e innovazione tecnologica come leva di marketing clinico

Dott. Giuseppe Lipani

Martedì 20 Ottobre 2026

7 pilastri per lo studio profittevole con l'aiuto della IA

Arcangelo Zullo

Giovedì 05 Novembre 2026

Dall'analisi estetica al risultato finale: approcci contemporanei ai restauri diretti nei settori anteriori

Dott. Luca Tacchini

Martedì 01 Dicembre 2026

La gestione della prima visita

Dott. Riccardo Scarpa

DOTT. FABRIZIO PERRET

24 Marzo 2026

Osteodonzia: un approccio integrato tra odontoiatria e osteopatia

L'osteodonzia™ integra le conoscenze osteopatiche con quelle odontoiatriche, per ottenere una diagnosi ancora più accurata e personalizzata. La diagnosi osteopaticamente integrata permette di riconoscere in modo rapido le asimmetrie facciali ed intercettare le funzioni alterate dell'apparato stomatognatico.



DOTT. ANDREA GHENO

28 Aprile 2026

Economia dello studio e pagamenti digitali

Una gestione finanziaria efficace dello studio odontoiatrico si basa su tre pilastri: monitoraggio costante del flusso di cassa, pianificazione degli investimenti in attrezzature e tecnologie, e creazione di riserve per imprevisti. I pagamenti digitali accelerano il ciclo di incasso, permettendo una pianificazione finanziaria più precisa e riducendo il rischio di scoperti bancari. È consigliabile mantenere una riserva liquida equivalente a 3-6 mesi di spese operative e utilizzare software gestionali integrati per il monitoraggio in tempo reale.



DOTT. EDOARDO YANG FOSSATI

04 Maggio 2026

Faccette: injection, mano libera oppure scelgo la ceramica? Facciamo chiarezza!

Scegliere tra faccette in composito injection, tecniche a mano libera e ceramica può sembrare complicato. Ogni opzione offre vantaggi specifici in termini di estetica, durata e investimento. In questa relazione chiariamo le differenze principali per aiutarti a prendere una decisione informata sul trattamento più adatto alle tue esigenze e al sorriso ideale del tuo paziente.



DOTT. PIER EDOARDO MALTAGLIATI

16 Giugno 2026

Cementi bioceramici, indicazioni ed utilizzo clinico

I cementi bioceramici rappresentano oggi uno dei pilastri dell'endodonzia moderna, grazie alle loro proprietà bioattive, biocompatibili e sigillanti, che consentono un approccio clinico sempre più conservativo e predicibile. Il corso si propone di fornire una panoramica completa e clinicamente orientata sull'utilizzo dei cementi bioceramici in formulazione putty e flow, analizzandone indicazioni, limiti e vantaggi nelle principali procedure endodontiche. Particolare attenzione sarà dedicata all'impiego dei cementi bioceramici nelle otturazioni canalari con tecnica a cono singolo e corso approfondirà inoltre l'utilizzo dei bioceramici nella realizzazione dell'apical plug, nei casi di apici immaturi o riassorbimenti apicali, illustrando protocolli clinici step-by-step e criteri decisionali basati sull'evidenza scientifica.



DOTT. GIUSEPPE LIPANI

21 Settembre 2026

Lo sbiancamento dentale tra estetica, odontoiatria e innovazione tecnologica come leva di marketing clinico

Lo sbiancamento dentale rappresenta oggi un punto di convergenza tra esigenze estetiche, pratica odontoiatrica e innovazione tecnologica, configurandosi non solo come trattamento clinico ma anche come strategica leva di marketing per gli studi dentistici. L'evoluzione delle tecniche sbiancanti, dai protocolli domiciliari ai sistemi professionali assistiti da tecnologie avanzate come lampade a luce led, ha migliorato significativamente l'efficacia, la sicurezza e la prevedibilità dei risultati, ampliando la domanda da parte dei pazienti. In questo contesto, l'estetica del sorriso assume un ruolo centrale nella percezione del benessere individuale e nella costruzione dell'immagine personale, rendendo lo sbiancamento uno dei trattamenti più richiesti in odontoiatria estetica. Parallelamente, l'integrazione di soluzioni tecnologiche innovative consente ai professionisti di differenziare la propria offerta clinica, ottimizzare i tempi operativi e incrementare la soddisfazione del paziente. Dal punto di vista del marketing clinico, lo sbiancamento dentale si configura come un servizio ad alta visibilità e accessibilità, capace di attrarre nuovi pazienti e fidelizzare quelli esistenti. La comunicazione efficace dei benefici, supportata da evidenze scientifiche e strumenti digitali, contribuisce a rafforzare il posizionamento competitivo dello studio dentistico in un mercato sempre più orientato all'esperienza e al valore percepito. L'elaborato analizza quindi il ruolo dello sbiancamento dentale come intersezione tra disciplina medica, innovazione tecnologica e strategia di marketing, evidenziandone le potenzialità e le implicazioni per il futuro dell'odontoiatria contemporanea.



ARCANGELO ZULLO

20 Ottobre 2026

7 pilastri per lo studio profittevole con l'aiuto della IA

L'intelligenza artificiale sta trasformando radicalmente il settore odontoiatrico, offrendo opportunità straordinarie per aumentare la redditività e l'efficienza degli studi dentistici. Questa guida presenta i sette pilastri fondamentali che ogni studio moderno dovrebbe implementare per rimanere competitivo e massimizzare i risultati economici attraverso l'innovazione tecnologica.



DOTT. LUCA TACCHINI

05 Novembre 2026

Dall'analisi estetica al risultato finale: approcci contemporanei ai restauri diretti nei settori anteriori

L'odontoiatria restaurativa moderna nei settori anteriori richiede un equilibrio sempre più raffinato tra estetica, funzione, predicibilità e minimamente invasività. L'evoluzione dei materiali compositi, dei sistemi adesivi e dei protocolli digitali ha ampliato le possibilità terapeutiche, rendendo i restauri diretti e le faccette una soluzione altamente performante anche in casi complessi. Questa relazione analizza il percorso clinico completo, dall'analisi estetica iniziale alla realizzazione del risultato finale, ponendo particolare attenzione alla diagnosi integrata, alla valutazione dei parametri estetici (proporzioni dentali, linea del sorriso, tessuti molli, colore e texture), alla pianificazione analogica e digitale e alla comunicazione con il paziente. Verranno approfondite le moderne strategie operative per la scelta dei materiali, la stratificazione dei compositi, la gestione dei margini e dei profili di emergenza, nonché le tecniche di finitura e lucidatura per garantire integrazione cromatica e stabilità nel tempo. Attraverso casi clinici e protocolli step-by-step, l'obiettivo è fornire al clinico strumenti pratici per aumentare la predicibilità dei risultati estetici e funzionali, migliorare l'efficienza operativa e soddisfare le crescenti aspettative dei pazienti, nel rispetto dei principi di conservazione dei tessuti dentali.



DOTT. RICCARDO SCARPA

01 Dicembre 2026

La gestione della prima visita

La visita odontoiatrica non è solo un momento clinico: è il principale punto in cui lo studio decide se crescere o restare fermo. In un'ora smonteremo l'idea della visita "di routine" per mostrare come una gestione consapevole e strutturata possa aumentare l'accettazione dei piani di cura, la fiducia del paziente e i risultati economici dello studio. L'intervento è rivolto ai titolari che vogliono riprendere il controllo della visita, ridurre le obiezioni, allineare il team e trasformare ogni primo incontro in un vero atto strategico. Meno improvvisazione, più metodo. Perché la differenza tra uno studio che lavora tanto e uno che cresce davvero nasce proprio lì: durante la visita.



Modalità iscrizione



Sito Web
www.e20srl.com



Chiamaci
010 5960362



WhatsApp
366 6985470

Segreteria Organizzativa

e20 S.r.l. (Provider ECM n. 410)

Via A. Cecchi, 4/7 scala B

16129 Genova

Tel: +39 010 5960362

Email: corsi@e20srl.com

Web: e20srl.com

C.F. e P.I.: 01236330997



Sede del corso

BCC VALDOSTANA

Filiare di Aosta, Piazza Arco D'Augusto, 18 - 11100 Aosta (AO)

Quota

SOCI ANDI (TUTTE LE ANDI)

€ 150,00 + IVA

NON SOCI ANDI

€ 300,00 + IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Bonifico bancario sul C/C e20 S.r.l.
BPER Banca Agenzia 7 - Genova
IBAN: IT58J0538701407000047048850
- On-line tramite il sito www.e20srl.com

Con il contributo incondizionato di:



In caso di mancata partecipazione verrà effettuato un rimborso al netto dei diritti di Segreteria (50% della quota di iscrizione IVA compresa) solo se la disdetta scritta sarà pervenuta alla Segreteria entro e non oltre 15 giorni lavorativi prima dallo svolgimento dell'evento per comprovati motivi. Le iscrizioni saranno ritenute valide solo se accompagnate dalla quota di iscrizione o dalla ricevuta del bonifico.