

8 SERATE

permettono di conseguire

50 CREDITI ECM

Riferimento ECM 4102



Genova
Sala e20

AGGIORNAMENTO CULTURALE 2026 E20

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 E DIRETTA WEBINAR: 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

Lunedì 30 Marzo 2026

I fattori chiave per il successo in implantoprotesi

Dott. Leonardo Targetti

Martedì 21 Aprile 2026

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

Dott. Luca Tacchini

Lunedì 04 Maggio 2026

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

Arcangelo Zullo

Lunedì 08 Giugno 2026

Cementi bioceramici, indicazioni ed utilizzo clinico

Dott. Pier Edoardo Maltagliati

Lunedì 29 Giugno 2026

Economia dello studio e pagamenti digitali

Dott. Andrea Gheno

Lunedì 21 Settembre 2026

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

Dott. Edoardo Yang Fossati

Lunedì 26 Ottobre 2026

L'endodonzia semplificata: l'avvento di un nuovo sistema rotante

Dott. Andrea Balocco

Lunedì 09 Novembre 2026

La gestione della prima visita

Dott. Riccardo Scarpa

DOTT. LEONARDO TARGETTI

30 Marzo 2026

I fattori chiave per il successo in implantoprotesi

Quali sono le caratteristiche che, oggi, un implantologo dovrebbe considerare per valutare un sistema impiantare? A questa domanda, attraverso dati tecnici oggettivi, evidenza scientifica ma soprattutto basandosi sulla sua esperienza trentennale di clinico e di relatore, il Dott. Targetti ha trovato risposta: durante questa giornata verranno illustrati i fattori che devono essere soddisfatti per utilizzare con successo un sistema impiantare che, oggi, deve prima di tutto consentire, con protocolli sia digitali che tradizionali, riabilitazioni impianto-protesiche funzionali, estetiche e durature.



DOTT. LUCA TACCHINI

21 Aprile 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.



ARCANGELO ZULLO

04 Maggio 2026

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

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. PIER EDOARDO MALTAGLIATI

08 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. ANDREA GHENO

29 Giugno 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

21 Settembre 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.

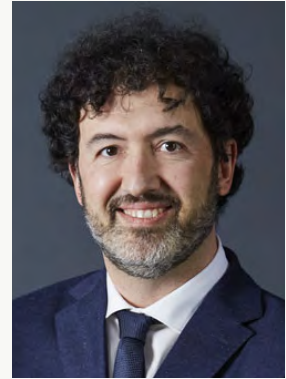


DOTT. ANDREA BALOCCO

26 Ottobre 2026

L'endodonzia semplificata: l'avvento di un nuovo sistema rotante

Negli ultimi anni, l'evoluzione del mercato odontoiatrico in area endodontica ha garantito una semplificazione nell'esecuzione delle terapie canalari: l'introduzione delle leghe NiTi termicamente modificate si è infatti tradotta in un notevole aumento della resistenza ai cicli di carico e all'agevolazione al superamento di curvature severe. Il nuovo sistema rotante Kite Gold esalta queste caratteristiche positive mantenendo una marcata capacità di taglio e proponendo una sequenza ottimizzata per l'endodonzia quotidiana. Dopo la fase di sagomatura, il sigillo canalare con i nuovi cementi bioceramici e la restaurativa adesiva post-endodontica diretta o indiretta finalizzano il caso clinico garantendo la prognosi a lungo termine di elementi dentari con ampiomantenimento della sostanza dentale originaria.



DOTT. RICCARDO SCARPA

09 Novembre 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

SEDE e20

Via A. Cecchi, 4/7 scala B - 16129 Genova

Quota

Costo sia per seguire le serate in presenza che via webinar: € 100,00 + 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:

Cofidis



VOCO



COLTENE



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.