Цена 6 лв.

DENTAL TRIBUNE

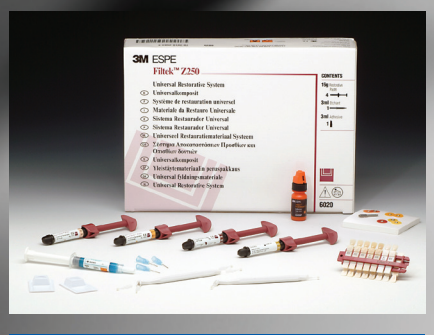
The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

България | Декември 2010 | № 10, Vol. 8

КЪСАМЕ СЪС СТАРАТА ВИЗИЯ.
ОЧАКВАЙТЕ ОБНОВЕНИЯ „ДЕНТАЛ ТРИБЮН".

Рекламната кампания на обновената визия на в-к „Дентал Трибюн" се осъществява с подкрепата на Dental Shop®

creative Art TRIBUNE



FILTEK Z250

Dental Shop®

text za snimka Z250 2 : комплект 4шпр. + адхезив и ец.гел , Цена 223лв
text za snimka Ultimate :FILTEK ULTIMATE Професионален комплект 12 шпр. Цена 670лв
text za snimka Provitemp : PROVITEMP временен цимент на база уретан акрилат , без евгенол,с хлорхексидин. Цена 39лв.

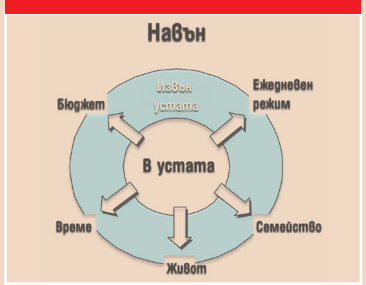
Цена 6 лв.

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition

България | Декември 2010 | № 10, Vol. 8

Мениджмънт



Приемане на плана на лечение при комплексно зъболечение

Чували сте хиляди пъти как ключът към приемането на лечебните планове е обучението на пациентите. Ходите на зъболекарски семинари, четете списания, слушате консултанти; повечето от тях звучат по един и същи начин – обучение, обучение, обучение. Сега нека да ви попитам: „Вярно ли е това?" Дали обучението на пациентите е решението за приемане на лечебните планове?

стр. 5

Практика

Процедури по удължаване на короните

В наши дни процедурите по удължаване на зъбните корони се приемат като пародонтална хирургия по естетически причини. При тях клиницистът трябва да обръща внимание на биологичната ширина и да има предвид различните биотипове, за да могат да се избегнат потенциалните постоперативни усложнения. Статия на проф. Андре Саадун.

стр. 8

Интервю

Днес лечението на пародонталните заболявания е все по-опростено и по-естетично

Андре Саадун бе в България по покана на фирма „Вилем", за да води двудневен теоретикопрактически курс по пародонтална хирургия в София. Използвахме визитата на известния френски професор, за да разговаряме с него за тенденциите в съвременната пародонтология и имплантология и за предизвикателствата, пред които са изправени тези две специалности.

стр. 9

Събития

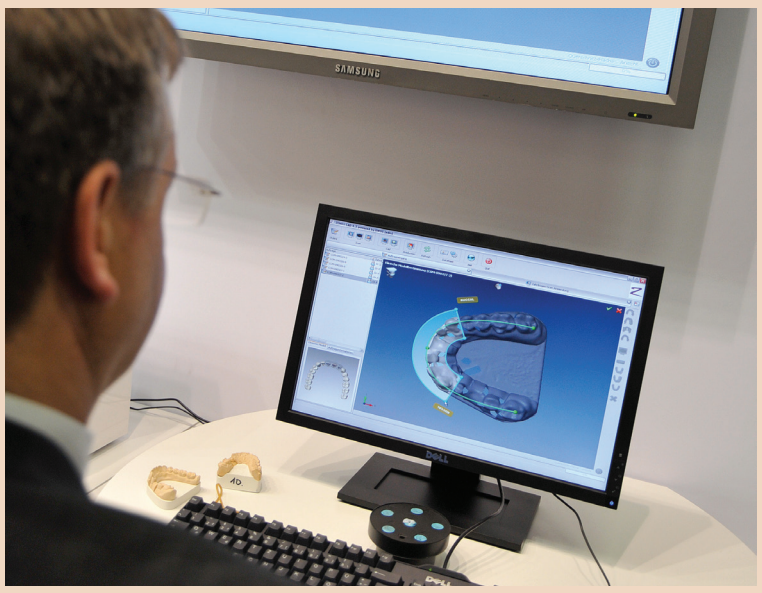
Академия „Даусън" презентира философията, принципите си и важността на интердисциплинарния подход пред българските дентални специалисти

На 12 ноември българското дентално общество имаше възможността да види на живо харизматичния лектор Йън Бакъл, който запозна българските си колеги с философията на лечебното планиране на проф. Даусън, основател и ментор на легендарната Академия.

стр. 11

Денталните CAD/CAM системи са централна тема на Международното дентално изложение IDS 2011 в Кьолн

Дигиталните високотехнологични процеси все повече определят ежедневната работа в денталната практика и лабораторията. Това важи особено когато става въпрос за прецизно конструиране и изработване на класически или имплантатно поддържани протезни конструкции. По отношение на изцяло керамичните възстановявания с високо качество случаите от началото на това хилядолетие наброяват десетки милиони – несъмнено успех за модерната CAD/CAM технология. „Днес научният и технологичният прогрес навлизат във всички дисциплини на денталната медицина. Важността на дигиталните процеси за възможностите на екипа от зъболекари и зъботехници може да бъде характеризирана, без да се преувеличава, като революционна", обяснява д-р Мартин Рикерт, председател на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI). Днес потребителите разполагат с достъпни дигитални методи, които улесняват прецизното пасване, икономичното конструиране и изработване на скелети на корони и мостове, както и на комплексни супраструктури с имплантатна поддръжка.



Непрекъснатото развитие на CAD/CAM технологията се постига на базата на години интензивна изследователска работа и разработки от страна на науката и денталната индустрия. Междувременно дигиталното конструиране и производствените процеси се утвърдиха в повечето практики и лаборатории, като създадоха важен импулс за развитието на дисциплини, като протетиката и имплантологията. Зъболекарите, зъботехниците и денталните екипи ще могат оптимално да се информират за най-модерните дигитални технологии и да получават съвети от производителите по време на Международното дентално изложение (IDS), което се провежда в Кьолн от 22 до 26 март 2011 г.

Подпомогнатото от CAD/CAM технологията изработване на дентални възстановявания включва подходящо препариране на зъбните повърхности, което да съответства на използваните материали, дигитално генериране на триизмерен образ на повърхностите на тези зъби, както и на съседните зъби и на антагонистите, като в крайна сметка събраните данни се обработват с помощта на компютър. Друга възможност е това да се постигне посредством интраорална дигитализация, при което не се изисква конвенционален отпечатък на клиничната ситуация.

През последните години денталната индустрия разработи иновативни оптоелектронни апарати за безконтактно интраорално пресъздаване на зъбните повърхности. Тези системи могат да обединяват голям брой индивидуални стойности на пространствени координати на препарации или зъби, взети от различни ъгли при специфичните, особено трудни условия на устната кухина, за създаване на пълна база данни на модела. Такива моделни калкулации понякога също изискват корекции – поради индивидуалното състояние на меките тъкани или различната транслуцентност на зъбните повърхности, с цел осигуряването на необходимата точност.

Класическият метод за създаване на дигитализирани модели посредством отпечатъци от висококачествени материали → DT стр. 3

Богата лекционна програма, ски и СПА релакс по време на First International Snow Meeting в Банско

Мирослава Петрова, Асоциация Sofia Dental Meeting

В началото на 2011 година – между 17 и 19 февруари, в хотел „Кемпински" в Банско ще се проведе първият по рода си периоимплант Snow Meeting.

В рамките на 4 дни организаторите на Sofia Dental Meeting са подготвили интересна програма с 12 лекции, 3 уъркшопа и 2 дискусионни панела. Форумът ще събере 12 известни български и чуждестранни лектори в областта на пародонтологията и имплантологията.

В същото време за любителите на ски емоциите ще има достатъчно възможности да се насладят на добрите писти в курорта Банско. За тези, които не карат ски, модерният СПА център в хотел „Кемпински"– Банско ще бъде на разположение.

Организаторите са подготвили и доста изненади във вечерната програма, която ще бъде наситена с много емоции: от официалната галавечеря в хотел „Кемпински" през традиционната банскалийска кръчма до вечеря на нощната писта с много музика и танци.

Оставилият отлични впечатления на Sofia Dental Meeting 2010 проф. Андре Саадун ще проведе отново първо ниво на теоретико-практическия си курс на тема „Основни принципи на муко- и костногингивалната пародонтална хирургия". Добрата новина за участниците в конгреса е, че първият цял лекционен ден на курса ще бъде достъпен за всички участници в конгреса срещу доплащане от 150 лв. → DT стр. 3

„Captek™ е не само високо естетична, но е и единствената реставрация, която подпомага борбата с кариеса и осигурява дългосрочното периодонтално здраве на моите пациенти."
Robert A. Lowe, DDS, FAGD, FICD, FADI, FACD

„We are proud that Bistrev Group Lab is a quality provider of Captek™ in Europe."
Nick Azzara, Pres./CEO of the Captek™ company

Ние Ви предлагаме най-естетичните реставрации за Вашите пациенти - от CAD/CAM цирконий и Captek златокерамика до Cr.Co конструкции.

Advanced CAPTEK CERTIFIED
BISTREV GROUP
DENTAL LABORATORY
Бул. „България" 60, вх. В, ет. 6
София 1680
тел.: +359 2 8585 468
www.bistrevgroup.com

РЕДАКЦИОННО

Скъпи читатели,

Декември е месецът, в който се правят най-гръмките обещания за следващата година, кроят се амбициозни планове и се изчистват стари сметки. Този брой на в-к „Дентал Трибюн" ще ви помогне да направите и трите – да обогатите знанията си като се докоснете до световно известни лектори и специалисти, гостуващи на страниците на изданието ни, да сте в крак с всичко ново, случващо се на световната дентална сцена и у нас, за да посрещнете Нова година изпълнени с ентусиазъм, нови предизвикателства и още повече професионални успехи.

Няма как да пропуснем да ви представим предстоящото международно дентално изложение IDS 2011 в Кьолн, централна тема на което ще бъдат денталните CAD/CAM системи. Можете да започнете да четете в подробности за него още на първа страница на вестника.

Какво се случи на грандиозното събитие на Ivoclar Vivadent в Будапеща, кои бяха лекторите, как протече мащабната организация и какво сподели Гернот Шулер (директор „Продажби" за Австрия и Източна Европа в Ivoclar Vivadent) ексклузивно пред в. „Дентал Трибюн" – четете в специалния репортаж от мястото на действието (стр. 4).

Ето и въпросът, който задава д-р Паул Хомоли от САЩ в статията си, която сме представили на вниманието ви: „Какъв процент от вашите пациенти, които плащат $15 000 или повече, са готови да започнат лечение веднага след като им представите лечебния си план?", и преобладаващият отговор е „По-малко от 5 процента". Дали това е така, защото пациентите не разбират лечебните препоръки на зъболекарите? Или защото цените не отговарят на бюджетите им? И двата отговора може да са верни. Повече за казуса – на стр. 5.

В декемврийския ни брой ще разберете още как зъботехниците отбелязаха своя 100-годишен юбилей (стр. 8), а проф. Андре Саадун ще ви обърне внимание на процедурите по удължаване на короните (стр. 9). Не пропускайте и специалното ни интервю с него относно предизвикателствата пред имплантологичната хирургия и най-важните й постижения. (стр. 10)

Специално ви напомняме за предстоящия конкурс „Усмивка на годината", който се очертава да бъде едно от най-коментираните събития в денталния бранш. Разберете защо от стр. 15 на вестника.

Новогодишната ни изненада към читателите ни ще стане ясна през февруари, когато ще имате възможност да се насладите на обновената ни визия.

Приятни и полезни минути с „Дентал Трибюн.
Весели празници и успешна 2011 година!

Споделете какво мислите!

Имате ли коментари или критики, които бихте искали да споделите? Има ли някаква специфична тема, за която искате да видите и прочетете статии? Споделете всичко това на e-mail: editorial@dental-tribune.net. При проблеми с вашия абонамент, моля, пишете ни на e-mail: office@dental-tribune.net.

Очакваме коментарите Ви!

Уважаеми читатели,

Обръщаме се към вас с призив да помогнете на Стиви. Той е на 14 години и е дете на д-р Данко Ангелов и д-р Мария Кожухарова. Младежът страда от синдром на Юинг на дясната бедрена кост и се нуждае от средства за хирургична интервенция във Франция. Алтернативата му в България е ампутация на крака.

Въпреки мащабната кампания, подета от БЗС и районните колегии, която успя да събере много средства, все още не достигат 40 000 евро, за да завършат лечението.

Семейството е затруднено, защото самият д-р Ангелов е болен от карцином на белия дроб, провежда лечение и не е в състояние да работи.

Екипът на „Дентал Трибюн" винаги е заставал зад подобни благотворителни инициативи и искрено се надява тази информация да достигне до тези от вас, които по една или друга причина не са чули за случая. Ще се радваме, ако и вие успеете да помогнете.

По-долу публикуваме всички възможности за съдействие:

Дарителска сметка за Стиви – BG85 UBBS 8002 1019 9213 30 ОББ
Дарителска сметка за д-р Ангелов – BG81 UBBS 8002 1019 8073 30 ОББ

Изпратете дарителски SMS с текст DMS STIVI на номер 17 777 (за абонати на GLOBUL, VIVACOM и M-TEL) на цена 1,20 лв. без ДДС.

Надяваме се всички заедно да успеем да помогнем на семейството.
в. „Дентал Трибюн"

Уважаеми колеги, следвайки мисията си да направим имплантологията достъпна за по-голям брой общопрактикуващи клиницисти, екипът на фирма "ЛАБТЕХНОЛОДЖИ ЕООД" с гордост споделя началото на едно взаимно сътрудничество с Катедра "Пародонтология и ЗОЛ" към ФДМ - гр. София, с ръководител доц. Христина Попова.

MIS BULGARIA

Направеното от нас дарение на съвременен хирургичен юнит и разширен набор инструменти на световния лидер в имплантологията ЕМ АЙ ЕС /MIS - Implant Technologies/, ще бъдат предпоставка за интергрирането на обучението по имплантология, към програмата на катедрата за СДО.

Резултат на сътрудничеството ни е и проведения двудневен базов курс по имплантология и клинична демонстрация на д-р К. Коцилков /главен асистент към катедрата/. Бяха поставени три имплантата в горна челюст, от топ-линията SEVEN - с иновативна концепция за еднократна финална фреза, включена в опаковката на имплантата. Участниците в курса имаха възможността да се запознаят с лекотата на хирургичния и протетичен протоколи на MIS системата, в последвалия уъркшоп, проведен в семинарните зали на „ЛАБТЕХНОЛОДЖИ ЕООД".

Надяваме се с взаимни усилия да продължим сътрудничеството си по пътя на повишаване квалификацията на общопрактикуващите клиницисти и специалисти, както и да допринесем за по-широкото навлизане на денталната имплантология в ежедневната практика.

Официален вносител: ЛАБТЕХНОЛОДЖИ ЕООД гр. София; ул. Враня 82; тел.: 02/8320888; www.labtechnology-bg.com

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International
Publisher Torsten Oemus
Group Editor
Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+ 49 341 48 474 107
Editors
Claudia Salwiczek
Anja Worm
Copy Editors
Sabrina Raaff
Hans Motschmann
Publisher/President/CEO
Torsten Oemus
Sales & Marketing
Peter Witteczek
Antje Kahnt
Director of Finance & Controlling
Dan Wunderlich
Marketing & Sales Services
Nadine Parczyk
License Inquiries
Jörg Warschat
Accounting
Manuela Hunger
Business Development Manager
Bernhard Moldenhauer
Project Manager Online
Alexander Witteczek
Project Manager Online
Alexander Witteczek
Executive Producer
Gernot Meyer
International Editorial Board
Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

© 2010, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: + 49 341 4 84 74 302
Fax: + 49 341 4 84 74 173
Internet: www.dental-tribune.com
E-mail: info@dental-tribune.com
Regional Offices
Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
111 Thomson Road, Wanchi, Hong Kong
Tel.: + 852 3113 6177 | Fax + 8523113 6199
The Americas
Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: + 1 212 244 7181
Fax: + 1 212 224 7185

Офис България

Издава Dental Tribune България ЕООД
София 1421, ж.к. Лозенец,
ул. Луна 2, ет. 1, ап. А
тел./факс: + 359 2/ 963 000 9
office@dental-tribune.net
www.dental-tribune.net
www.dental-tribune.com
Управител
Уляна Винчева
Отговорен редактор
Таня Досева
Редактори
д-р Владимир Анников
д-р Надежда Куюмджиева
Дизайн и предпечат
Стояна Борисова
Превод
д-р Надежда Куюмджиева
д-р Светослав Петков
Коректор
Галя Христова
Офис организатор
Михаила Иванова
Автори в броя
д-р Николай Николов, проф. Андре Саадун, д-р Пресиян Кръстев, д-р Светослава Стефанова, д-р Саша Йованович, д-р Рафаел Микиелс, Таня Досева
Печат: Спектър АД
Българското издание на Dental Tribune е част от групата Dental Tribune International – международно издание на 20 езика, разпространявано в над 55 държави.

Съдържанието, преведено и публикувано в този брой от Dental Tribune International, Германия, е с авторското право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешението на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Лайпциг, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или частично, без изричното писмено разрешение на Dental Tribune International GmbH и Dental Tribune България ЕООД е абсолютно забранено. Dental Tribune е запазена марка на Dental Tribune International GmbH.

Редакцията не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами в броя.

Богата лекционна програма, ски и СПА релакс по време на First International Snow Meeting в Банско

Мирослава Петрова, Асоциация Sofia Dental Meeting

← DT стр. 1 Един от пионерите на имплантологията в Европа – д-р Питър ван дер Скоор от Холандия, ще води предконгресен практически курс на тема „Имплантологията на XXI век – техника всичко в едно“, а в лекционната програма ще изнесе лекция на тема „От имплантология към експлантология“, в която ще засегне един от най-актуалните проблеми на имплантологията в Западна Европа в момента – периоимплантитът.

Д-р Набих Надер от Ливан, познат с лекцията си от конгреса на БАОИ, ще запознае присъстващите със съвременните концепции в регенеративната пародонтология и подготовка за имплантация. Той ще води и практически курс на тема „Вродена костна регенерация“.

За първи път в България ще дойде един от най-актуалните пародонтолози в Израел – проф. Офер Мозес от Факултета по дентална медицина в Тел Авив. Той ще представи нов интердисциплинарен подход на пародонтално и имплантологично лечение при пациенти с диабет.

Няма да бъде подмината и актуалната в България в момента тема за гласфибровлакната, които намират все по-широко приложение във всяка дентална практика. Д-р Ренсбург от Великобритания, познат ни от тазгодишното издание на SDM, ще гостува отново с лекция за приложение на гласфибровлакна в пародонтологията. В последния конгресен ден – 20 февруари (неделя), ще се проведе и практически курс за работа с гласфибровлакна. Д-р Илия Попов и д-р Елена Йончева, които направиха чудесни демонстрации на живо на SDM, също ще представят свои клинични случаи в този панел.

Д-р Станислава Шулева, д-р Пресиян Кръстев, д-р Петър Полихронов, д-р Димитър Филчев и д-р Красимир Недевски ще представят клинични презентации като част от лекционната програма на конгреса.

По време на срещата ще се проведат и два дискусионни панела, отворени за широката аудитория. На тях присъстващите ще представят случаи от практиката си в областта на пародонтологията, имплантологията и работата с фибровлакна, след което те ще бъдат дискутирани и анализирани от участниците в сесията. Модератори ще бъдат проф. Саадун, д-р Питър ван дер Скоор и д-р Ренсбург. Идеята на тези панели е участниците да повишат критичната си самооценка в ежедневната си практика и да обсъдят различните клинични пътища за постигане на оптимален резултат.

С други думи между 16 и 20 февруари в Банско ще можете да си говорите за зъби, да карате ски и да се поглезите в един от най-модерните СПА центрове в България, а вечер... DT

FIRST INTERNATIONAL PERIO - IMPLANT SNOW MEETING

18 - 20.02.2011 г.

Къде: Банско, Кемпински Хотел Гранд Арена

Подарете си полезна и приятна почивка, като съчетаете 2 в 1 – занятията и забавленията!

Конгресна програма

Петък (18. 02. 2011 г.)
8:30-10:30 – „Гласфибровлакна в пародонталната практика“ – д-р Янс Ван Ренсбург, д-р И. Попов, д-р Е. Йончева
10:30-16:30 – Ски програма
16:30-18:30 – „Костно аугументационни техники“ – д-р Н. Надер, д-р П. Полихронов

Събота (19 .02. 2011 г.)
8:30-10:30 – „Естетична пародонтология“ – проф. Мосес, д-р Ст. Шулева, д-р Пресиян Кръстев
10:30-16:30 – Ски програма
16:30-18:30 – „Имедиантни техники на имплантиране и периимплантити“ – д-р Питър ван дер Скор, д-р Д. Филчев

Неделя (20. 02. 2011 г.)
8:30-10:30 – Дискусионен панел – с участието на всички лектори „Имедиатно имплантиране и имедиатно натоварване – за и против“

Такса за участие в конгреса - ***250 лв. без ДДС до 01.02.11 г., 300 лв. без ДДС до 10.02.11 г.***
При желание за комплексно настаняване в хотел Кемпински - 4 нощувки (в двойна стая), закуски, вечери, гала вечеря и такса за участие - ***900 лв. без ДДС***
www.snowdent.com

Предконгресни теоретико-практически курсове

„Имплантиране - всичко в едно“
Лектор д-р Питър ван дер Скор, Холандия - 16-17. 02. 2011 г.
„Основни принципи на костно и муко гингивалната пародонтална хирургия“ Лектор проф. Андре Саадун, Франция - 17-18. 02. 2011 г.
„Водена костно-тъканна регенерация“
Лектор д-р Набих Надер, Ливан - 19.02.2011 г.
„Приложение на гласфибровлакната в денталната практика“
Лектор д-р Янс Ван Ренсбург и д-р Елена Йончева - 20.02.2011 г.

Дискусионни клубове

18.02.11 г. - „Гласфибровлакна в денталната практика“
Модератор - д-р Янс Ван Ренсбург, д-р И. Попов, д-р Е. Йончева

19. 02. 11 г. - „Естетична пародонтология“
Модератор - проф. Андре Саадун

За записване: Асоциация Sofia Dental Meeting:
02/866 22 57; 0884/27 84 83; 0884/27 84 84

Дентални CAD/CAM системи са централна тема на Международното дентално изложение IDS 2011 в Кьолн

→ DT стр. 3 продължава да се използва – както днес, така и в бъдеще, като алтернатива на неконтактните интраорални подходи. Екстраорално от отпечатъка се изработва мастърен модел, който след това се сканира оптически, за да придобие триизмерен образ. Днес за тази задача са достъпни широка гама от прецизни лазерни скенери и разработен за целта CAD софтуер. Също така тези системи могат да бъдат свързани оптически към нови разработки в образните технологии. Днес практикуващите зъболекари могат да използват цял набор от мощни образни техники и удобен за потребителите софтуер, който благодарение на международния стандарт DICOM е съвместим и взаимозаменяем между различните производители. Особено важно е да споменем тук за компютърната томография и дигиталната обемна томография, която например може да бъде използвана за осъществяване на прецизно имплантатно планиране на екран. Съвременните методи за дигитално планиране заздравяват вече изграденото близко кооперираме между зъболекаря и зъботехника при протетични или имплантологични терапевтични методики.

Модерните CAD програми изчисляват сложните клинични повърхности от дигиталните данни на зъби, имплантатни щифтове или гипсови модели. На компютър могат да бъдат създадени и оклузалните характеристики на антагонистите или съседните зъби - до реплициране на пълните оклузални схеми на контактните точки. Индивидуални функции, като неблокирано свободно пространство на плъзгане, могат да бъдат елегантно конструирани и вградени в скелетите на корони и мостове посредством CAD/CAM и CNC фрезоващата технология.

Технологията CAD/CAM разполага с постоянно нарастваща палитра от материали, включително оксидни керамики – основно циркониев диоксид, титаниеви и кобалт-хромови сплави, като и двете се използват все по-широко за изработването на фрезовани скелети. В тази област се е доказало разделението на труда между денталната лаборатория, която се занимава с конструирането, и външния индустриален фрезоващ център, подходящ за технически взискателното обработване на металните материали. Специализирани дентални компании днес дори предлагат конструиране и изработване на сложни суперструктури с щифтова или мостова опора, като възлагащата лаборатория може да се концентрира изцяло върху последващата завършваща работа от керамика или пластмаса.

В допълнение към тези индиректни процеси на отнемане, които използват CAD/CAM за изработване на дентални протетични конструкции от блокчета чрез отстраняване на материал, в денталната протетика се използват и директни процеси. Така наречените бързи прототипни технологии спомагат отливките да бъдат правени от различни керамики, пластмаси или метали директно чрез CAD програмата. Модерни технологии, като лазерно синтероване, стереолитография или моделиране чрез смесено отлагане, могат да изградят последователно необходимите слоеве материали с висока прецизност до достигането на окончателната форма на възстановяванията, без да е необходимо предварителното изработване на леярски форми.

„От 22 до 26 март 2011 г. Международното дентално изложение в Кьолн – най-голямото дентално изложение за дентална медицина и дентални технологии в света, ще осигури на посетителите от денталните практики и лаборатории идеална възможност да разговарят със специалисти от компаниите изложители, с експерти и хора, използвали продуктите. Тук те ще могат да се запознаят с целия спектър на модерните CAD/CAM процеси и съвременните разработки в дигиталните дентални технологии“, казва д-р Маркус Хайбах, президент на VDDI.

IDS се провежда в Кьолн на всеки две години и се организира от Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI), търговското дружество на Асоциацията на немските дентални производители (VDDI), и се помества в Koelnmesse GmbH, Кьолн. DT

PLANMECA
all in one

ATT - Антон Трифонов / ЕТ
София 1431, бул.„Св. Георги Софийски“ №1
Стоматологичен факултет - партер
Тел.: +359 2 488 13 55; +359 885 167 884;
+359 889 126 163
e-mail: att@mail.orbitel.bg
www.dentistry.dir.bg

PLANMECA

Будапеща посрещна дентални специалисти от различни европейски страни на поредното мащабно събитие на Ivoclar Vivadent

Competence in Esthetics беше озаглавен Вторият интернационален източноевропейски дентален семинар, който се проведе в Будапеща на 12 и 13 ноември тази година. Столицата на Унгария събра над 1000 специалисти от Чехия, Хърватия, Румъния, Унгария, Босна и Херцеговина, Сърбия, Словакия. Български представители от денталния бранш липсваха. Въпреки това екипът на „Дентал Трибюн“ се насладиха на богата лекционна програма, интересна съпътстваща изложба и добре организирано парти.

Огромната зала на конгресния център в „Новотел“ в Будапеща успя да събере в два дни топлектори, клинични случаи и демонстрации на живо. R bert Zub k (SK), Dr. Petr Hajn (CZ), Prof. Daniel Edelhoff (GER), Oliver Brix (GER), Dr. Gary Unterbrink (FL), Dr. B la Czink czky (HU) – това бяха само част от лекторите, взели участие в естетичния семинар, а Prof. Dr. Gerwin Arnetzl(AT) и синът му организираха чудесна CAD/CAM демонстрация на живо върху пациент.

Присъстващите чуха мнението на изтъкнатите специалисти във връзка с новите технологии и възможностите за лечение, предизвикателствата на CAD/CAM и бялата естетика, тънкостите при директните естетични възстановявания, безграничния успех на изцяло керамичните възстановявания, както и изкуството на високоестетичните решения в практиката на специалистите.

Шумното и цветно парти затвърди Ivoclar като успешен организатор на прояви от този вид, на който не убягват и дребните детайли.

Ivoclar Vivadent е една от световните водещи дентални компании. Присъства на всички дентални пазари със свои собствени филиали в 22 страни и служители, наброяващи 2300 специалисти по целия свят. Една от причините за успеха на компанията е твърдата й ангажираност в организирането на различни обучения и следдипломни квалификации, за което е отговорен Международният център за дентално образование в Лихтенщайн. Той разполага с технологично оборудвани лекционни стаи, лаборатории, аула, с които създава отлични условия за различните квалификационни прояви, случващи се там. Регионалните образователни центрове на Ivoclar в различни части на света наброяват 30.

Огромната зала на конгресния център в „Новотел“ хотел в Будапеща успя да събере всичките 1000 дентални специалиста, участващи в мащабното събитие на Ivoclar Vivadent.

Следващата година Ivoclar ще посрещне гостите на събитието си във Виена. И както може да се очаква от компания с такъв размах и подобно мащабно организиране на проявите й, повечето лектори вече са резервирани. DT

Представител за България

DIAGONAL

OP200 D

Orthopantomograph® OP200 - съвременна система за панорамни образи

- Оригиналът
- Доказан лидер в панорамните образи
- Стабилно 5-точково позициониране на пациента
- Регулируема позиция на предния разрез с 6 позициониращи лъча
- V-образна колимация - оптимизира качеството на изображението
- Универсални софтуерни инструменти за повишаване на диагностичните възможности

- Orthopantomograph® OP200 D за дигитални панорамни изображения
- Orthoceph® Oc200 D за дигитални цефалометрични изображения
- Orthopantomograph® OP200 за панорамни изображения (с филм)
- Orthoceph® OC200 за цефалометрични изображения (с филм)

OP200 D
OC200 D

Orthopantomograph OP30 - Дизайн и качество

Orthopantomograph® OP30 е дигитален панорамен рентгенов апарат, за всеки стоматологичен кабинет и малки центрове за образна диагностика, имащи изисквания за висококачествена дигитална система за панорамни изображения на конкурентна цена. OP30 е наследник на добре познатото семейство продукти Orthopantomograph®.

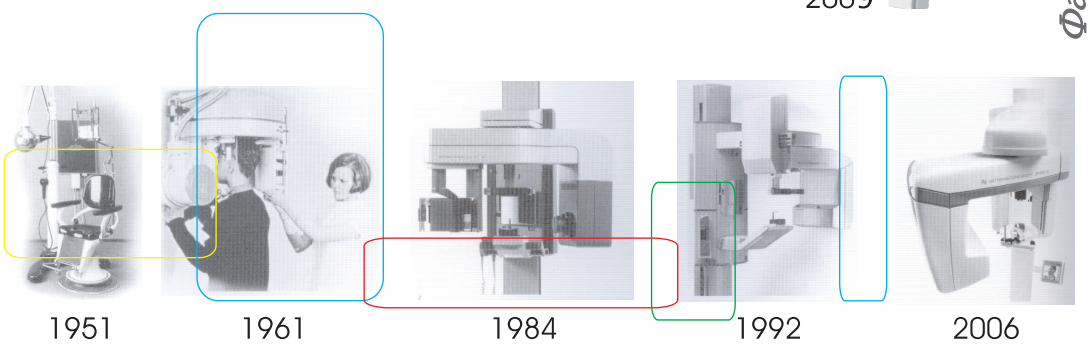
- Стандартна панорамна система не означава стандартен дизайн
  Orthopantomograph® OP30 комбинира характерния дизайн и надеждно качество с професионалните инструменти за нуждите на стандартните панорамни изображения.
- Не може да бъде по-лесно
  Интегриран 5.7 инчов сензорен екран със забележителна интуитивна навигация, която прави работата с апарата изключително лесна.
- Уникално качество на образите
  Качеството на образите е резултат от внимателно проектирани функции, перфектни технически характеристики и коректно позициониране на пациента.
  Orthopantomograph® OP30 комбинира всичко това за постигане на най-добър резултат и предоставя перфектни изображения.

OP30

2009

INSTRUMENTARIUM

Фамилията Orthopantomograph



1951 1961 1984 1992 2006

www.diagonal-bg.com www.instrumentariumdental.com

Гернот Шулер (директор „Продажби“ за Австрия и Източна Европа в Ivoclar Vivadent) ексклузивно пред в. „Дентал Трибюн“:

Каква цел си поставихте с тазгодишното събитие? Кои бяха акцентите на програмата?

Целта беше отново да покажем на публиката Ivoclar Vivadent, която е водеща компания в областта на естетиката. Продължаваме тенденцията да представяме най-добрите лектори от целия свят, които да са от полза на всички присъстващи дентални специалисти и зъботехници.

Ivoclar Vivadent е водеща компания и добре познат играч повече от 85 години. Каква е тайната да си лидер в този бранш и да останеш на върха толкова години?

Обяснението е просто – компанията е голяма и частна. Можем да си позволим да инвестираме много в различните отдели, отговорни за проучванията и създаването на нови продукти. Ето например в централата ни в Лихтенщайн 130 души са отговорни за научноизследователската част. Смея да твърдя, че имаме най-добрите научни изследователи, което е в основата на разработването на добри продукти за специалистите в бранша.

Необходимо ли е една компания да е с богата професионална биография, за да има и обещаващо бъдеще?

Малките компании също имат своя шанс. В повечето случаи той се състои в това, да работят заедно с по-голяма компания, която да подкрепи развитието им, и така да бъдат забелязани.

Нашето бъдеще също е в сътрудничеството – с различни чуждестранни партньори, университети по целия свят, с които да развиваме дейността си още по-мащабно.

Кой е продуктът, който бихте определили като безспорен бестселър?

Изцяло керамичните системи IPS Empress и IPS e.max., с които компанията ни направи революция на денталния пазар. Високоестетичните изцяло керамични мостове, корони и фасети днес вече са неизменна част от модерната стоматология.

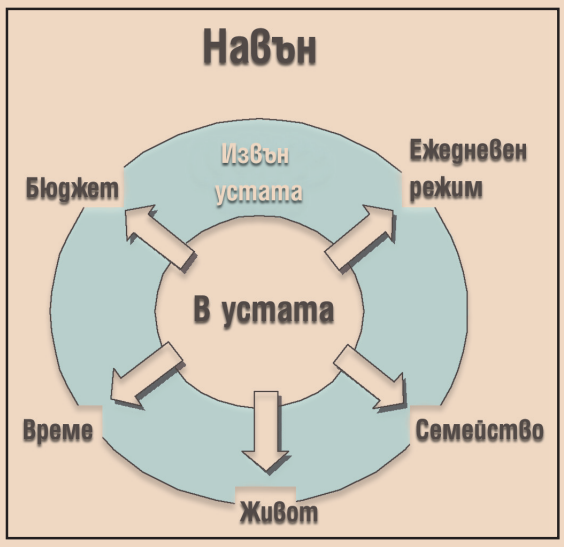
А кой ще е следващият?

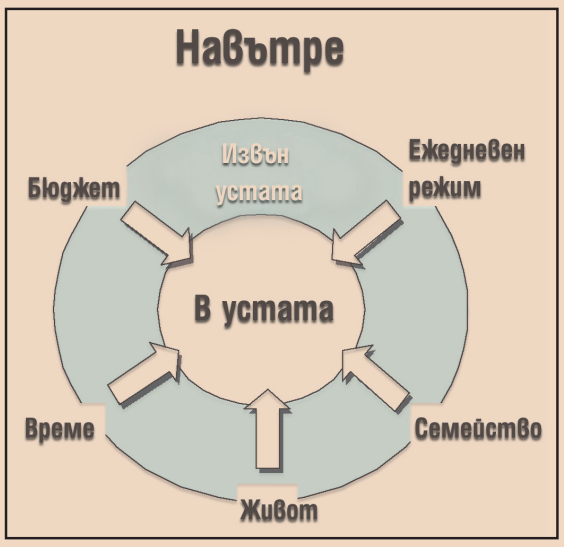
Все още е тайна. (*Смее се.*)

Разговаря: Таня Досева

Приемане на плана на лечение при комплексно зъболечение

д-р Паул Хомоли, САЩ





Радвам се да чета статиите по козметично зъболечение, в които клиницистите излагат изключително-то си изкуство посредством дигитално възстановително зъболечение. В повечето от описанията на случаи, които съм чел, съм сигурен, че цената на лечението стига до повече от $15 000.

Нека да ви попитам следното: какъв процент от вашите пациенти, които плащат $15 000 или повече, са готови да започнат лечение веднага след като им представите лечебния си план? Задавал съм този въпрос на хиляди зъболекари от моята публика през последното десетилетие и преобладаващият отговор е „по-малко от 5 процента“. Дали това е така, защото пациентите не разбират лечебните препоръки на зъболекарите? Или защото цените не отговарят на бюджетите им? И двата отговора може да са верни.

Като зъболекари ние сме доста добри в това, да помогнем на пациентите да разберат нас и нашите лечебни препоръки. Това, в което не сме добри, е разбирането на нашите пациенти и на начина, по който лечебните ни препоръки трябва да се впишат в живота им. Чували сте хиляди пъти как ключът към приемането на лечебните планове е обучението на пациентите. Ходите на зъболекарски семинари, четете списания, слушате консултанти; повечето от тях звучат по един и същи начин – обучение, обучение, обучение. Сега нека да ви попитам: „Вярно ли е това?“ Дали обучението на пациентите е решението за приемане на лечебните планове?

И ако да, тогава защо много нови пациенти, на които им е бил направен цялостен преглед, обяснени им са предлаганите лечебни планове, си тръгват от вашата практика и никога не се връщат? Дали е, защото не им обясняваме достатъчно? Или, защото в предизвикателството на приемането на лечебния план обучението на пациента не е единственият отговор?

Нека да разгледаме процеса по приемане на нови пациенти и представянето на лечебния план и да разберем как обучението на пациентите работи за нас и кога гони пациентите извън нашата практика.

Отвътре навън срещу отвън навътре

Как да направим така, че обучението на пациентите да работи за нас? Нека първо да разграничим процесите вътре-вън и вънвътре при новите пациенти. Традиционният процес при новите пациенти е отвътре навън. Той започва с изучаване на устата на пациента – прегледа, диагнозата и лечебния план. След погледа отвътре ние обясняваме на пациента всички негови/нейни проблеми – как ги е получил и какво можем да направим по отношение на тях, като му представяме план на лечение. След това му казваме цените си и дискутираме финансите, свързани с лечението. Само след като сме преминали през прегледа на оралното състояние, ние откриваме какво се случва извън устата на пациента – неговия/нейния бюджет, работното и свободното му време и важните неща в живота му.

Общуването започва с обясненията по зъбния статус и завършва с нещата извън устата. Аз наричам този традиционен начин за работа с новите пациенти процес вътре-вън (фиг. 1).

При пациентите без сложни дентални нужди – с таксуване от 3500 USD или по-малко, подходът вътре-вън с необходимото обучение на пациента върши добра работа. Ето защо:

Първо, пациентите с минимални клинични нужди често изобщо не знаят за съществуването им. Пациенти със състояния, като възпаление на пародонта, асимптоматични периапикални абсцеси и начални кариозни лезии, трябва да бъдат запознати с тях и обучени по отношение на последствията от тях. Обясняването на пациентите е движещата сила за приемането на лечението, когато те не са запознати със състоянието в устата си.

След това процесът вътре-вън работи добре при пациенти с цена на цялостното лечение от 3500 USD или по-малко, защото нещата извън устата – цена, време на лечението и вмъкването му в ежедневието на пациента, са та-

кива, че пациентите могат да преминат през вашето лечение без прекалени трудности или неудобства. Денталните застраховки, начините за плащане, като CareCredit и кредитните карти, обикновено облекчават „ужилването“ от цена на лечението 3500 USD или по-малко. Разходи от такова ниво обикновено не са непреодолими, не ядосват и не притесняват пациентите, така че те да си тръгнат от вашата практика. Но какво се случва, когато представите сложен лечебен план за повече от 3500 USD?

Нека да си представим, че цената на вашето лечение е 10 000 USD, като то включва многобройни, дълги посещения и пациентите трябва да отсъстват от работа заради тях. Дали сега нещата извън устата вече започват да пречат на приемането на лечението? Отговорът е да. Дали обучението на пациентите прави недостъпното лечение достъпно? Не, не го прави. Откъде знам ли? Вашият опит ви навежда на същата мисъл, не е ли така?

При пациентите с цена на лечението, по-висока от 3600 USD, препоръчвам подхода отвън навътре. Прилагането на подхода отвън навътре включва стартиране на процедурите при новия пациент с разговори по телефона и провеждане на интервю в кабинета, които се фокусират върху разбирането какво се случва извън устата на пациента, като важни въпроси от живота, бюджета и работни задължения. По-нататък в статията ще ви обясня как.

След като придобием представа за положението извън устата, правим прегледа. Тогава, по време на разговора след прегледа и представянето на плана на лечение, ние свързваме нашите препоръки по лечението с реалностите на живота им извън устата. Нека да ви покажа как.

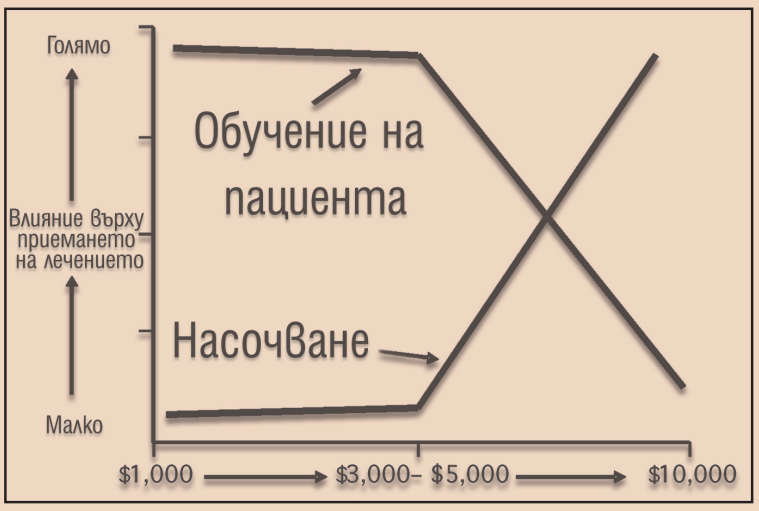
Протичането на разговора започва с въпросите извън устата и завършва с лечебните препоръки за оралното състояние. Аз наричам този процес отвън навътре (фиг. 2). Отличен пример за процеса отвън навътре е купуването на дом. Представете си, че вие и вашата половинка решите да си купите нов дом. Отивате при агент на недвижими имоти и само след няколко минути от започването на разговора вече говорите за вариране на цената, съседи, училища, близост до работата, финансиране и отстъпки от цената. Всичко това обрисува една голяма картина за въпросите извън дома. След като сте разгледали нашироко въпросите извън дома, тогава и само тогава има смисъл да започнете детайлното дискутиране на въпросите вътре в дома, като размер на стаите, избор на настилки и тавани, осветление и т.н. Добрите агенти на недвижими имоти откриват какви са подходящите фактори за купуване на дом (цена, отстъпка, месечни вноски, локализация и т.н.), преди да се прехвърлят върху детайлите вътре в дома. С други думи разговорът върви отвън навътре. Сега си представете, че вие и вашият партньор отидете при агента на недвижими имоти, който е бивша зъболекарка и използва традиционния процес отвътре навън, който е прилагала като зъболекар. Веднага щом седнете, тя започва да ви обяснява въпросите, свързани с интериора на дома – за разликата между фиксираното и плъзгащото се пространство, за външните покрития и оставането само на тухла. Тя отива толкова далеч, че ви дава друг час, когато ви обяснява как можете да почиствате дома си, преди още да сте го купили. Тя прави всичко това, преди да има идея какво можете да си позволите и къде искате да живеете. Какво бихте си помислили? Да потърсите друг агент на недвижими имоти, нали?

> „Пациентите с минимални клинични нужди често изобщо не знаят за съществуването им.“

Колко от вашите пациенти с комплексно лечение след преминаването през процеса отвътре навън намират друг зъболекар поради най-вероятната причина, че сте изразходвали прекалено много време, обяснявайки им за детайлите вътре в устата, преди да сте придобили каквато и да било идея относно подходящия за тях тип лечение? Така единственото, което успявате да им обясните, е как да напуснат вашата практика.

Подходът отвън навътре върши най-добра работа при пациенти с комплексно лечение. Тук обучението на пациента не е движещата сила за приемането на плана на лечение. Ето защо: първо, пациентите със сложни нужди често идват във вашата практика със специфично оплакване – притеснение от изгледа на зъбите им, дразнене от протези или страх от загуба на зъби. Те не се нуждаят от обяснения относно основното им оплакване. Те могат да не знаят за всички патологични процеси в устата си, като е много вероятно да са търпели дълго време оплакването, което ги е довело при вас.

На второ място, много от пациентите за комплексно лечение са чували „лекцията“ за плаката, джобовете и яденето на сладко много пъти преди. Това са стари новини и не са нещо, което може да ви отличи от другите зъболекари. Обясненията при много пациенти отскачат като топка за тенис. А да очаквате да ги мотивирате за план на лечение с цена от 10 000 USD, която не съответства на бюджета им, като им показвате как да използват дентални конци, е наивно.



Нека да бъда ясен по този въпрос - изразходвайте време в обяснения на пациента, нуждаещ се от комплексно лечение, но не и първия път, когато го виждате.

Първите разговори, които трябва да провеждаме с пациентите за комплексно лечение, са за изясняване на положението извън устата – точно както обсъждането на желания дом с агент на недвижимо имущество. Въпросите извън устата относно бюджета, работното и свободното време, здравните осигуровки аз съм нарекъл въпроси на пасване. Това са въпросите, към които трябва да пасне лечебният план. Станете добри в обсъждането на въпросите на пасването и ще си спестите невероятно много време, ще успявате да продавате много повече зъболечение и вече няма да гоните пациентите от практиката си.

Пасването срещу промяната

Хората, които са оказвали влияние върху мен порано в денталната ми кариера, подчертаваха, че значителна част от това, да бъдеш добър зъболекар, е да накараш пациентите да се променят. Променете начина, по който мият зъбите си, храната им и приоритетите в живота им, като поставите денталното здраве на пиедестал. Отне ми десет години и работа с хиляди пациенти, преди да осъзная, че пациентите се променят, когато са готови за това, а не когато аз им кажа.

Научих се и смених концепцията за промяна с концепцията за пасване. Вместо да казвам на пациентите, че е необходимо да се променят, за да се нагодят към лечебния ми план, се научих да нагаждам своя лечебен план така, че той да пасне на ситуацията в живота им. Пациентите, особено по-зрелите и тези, които се нуждаят от комплексно лечение, имат по-сложни въпроси на пасване. Те включват финансово състояние, проблеми в семейството, работно време, специални текущи събития, пътувания, стресиращи фактори, общо им здраве, сериозни емоционални въпроси; накратко, всякакви фактори, доминиращи енергията и вни-

манието на пациентите. Когато представяте комплексен план на лечение, той трябва да пасне на живота на пациента.

Помислете за това. Ако предлагате на повечето пациенти лечебен план от 10 000 USD, нещо в техния живот трябва да се случи. Понякога се налага хората да изчакат своята застраховка, детето да завърши училище, да се утвърдят в новата си работа или да вземат много необходимия им отпуск. Познаването на начините, по които вашите лечебни планове за комплексно лечение пасват на текущите или предсказуемите обстоятелства в живота на пациентите ви, е задължително условие за практикуването на комплексно зъболечение. Без пасване няма приемане на плана на лечение независимо от степента на вашата образованост в сферата на зъболечението или усърдието ви да обучавате пациентите си.

Откриване на въпросите на пасване

Вашият екип често знае какво се случва в живота на пациентите. Откъде знаят? Те си говорят с пациентите и завързват приятелства. Друга цел на говоренето е да се научи за тези въпроси на пасването в живота на пациентите ви, оказващи влияние върху избора им на лечение. Когато говоренето е преднамерено, аз го наричам разговор за пасване – недиректен начин за откриване на въпросите на пасването при конкретния пациент.

Когато разговаряте за пасване, бъдете любопитни и повече слушайте, отколкото да говорите. Разберете начина, по който пациентите прекарват времето си, и какво ги стресира в живота им – здравето, парите и/или семейни проблеми. Ако те споменат нещо, което смятате, че може да повлияе върху избора им на лечение, бъдете любопитни, слушайте внимателно и ги окуражавайте да говорят повече по този въпрос. Чрез индиректния разговор за пасване вие ще разберете какво се случва в живота на пациентите ви.

Някои пациенти не разговарят лесно. Те просто са си такива. Между другото и аз съм такъв. Когато се подстригвам, последното нещо, което желая, е да си говоря с фризьора. Когато имате пациент за комплексно лечение, който не разговаря, можете да пробвате по-директен подход, така че да откриете въпросите на пасване.

Ето ви един пример за директен подход: „Кевин, знам, че професията ти те прави много зает и изисква чести пътувания. Също така знам, че те дразни натрупването на храна около долната ти частична протеза. Нека да поговорим за различните варианти, които можеш да избереш, така че лечебният план да пасне на начина ти на живот. Сега подходящо време ли е да поговорим за това?“

Ето още един пример за директен подход: „Кевин, повечето хора като теб са заети, в постоянно движение и гонят много задачи. Необходимо ми е да знам дали нещо влияе върху степента на стрес, на който си подложен, времето, което можеш да прекарваш с нас, и дали има финансови въпроси, които трябва да имам предвид, когато планирам твоето лечение. Искам да те уверя, че съм много добър в помагането на пациентите да напаснат зъболечението си към нещата, които се случват в живота им.“

Независимо дали използвате индиректен или директен подход при откриването на въпросите на пасване, задължителна предпоставка за един разговор е да имате свързан комуникационен стил. Това означава да поддържате добър контакт с очите, да слушате внимателно и търпеливо, да водите със спокоен тон разговора. Уверявайте се, че правите достатъчно дълги паузи, така че това, което казвате, бива разбрано от пациента.

Ако се опитвате да използвате директен подход за пасване на лечебния план, но имате несвързан стил (не гледате пациента в очите, говорите твърде бързо, не слушате внимателно), разговорът с вас може да бъде възприет като неадекватен, непрофесионален, дори че се опитвате да разберете колко пари има в джоба на пациентите ви.

Насочване

Доверие се създава, когато пациентите чувстват, че ги насочвате към подходящото за тях лечение, а не им продавате дентално здраве. Да създаваш доверие, означава да насочваш. За да насочвате ефективно пациентите в комплексното лечение, трябва да имате предвид обстоятелствата в живота им и според тях да създавате подходящите индивидуални лечебни планове. А това може да означава да оправите зъбите им в момента, на по-късен етап или след време.

Ето нещо, което можете да казвате, така че да утвърждавате чувството на доверие. Моментът за това е след прегледа, но преди всякакъв подробен разговор относно клиничните данни. Тук свързвате откритите от вас въпроси на пасване с клиничните данни от интраоралния преглед.

„Кевин, прегледах зъбите ти и знам, че мога да ти помогна. Лекуваме много пациенти като теб с частични протези, които не вършат добра работа. Знам, че мога да помогна. Това, което не знам, е правилното време за теб. Спомена, че пътуваш много и че твоята компания е по средата на голяма реорганизация. Сега ли ще предприемеш твоето лечение? Или ще изчакаме по-нататък? Помогни ми да разбера как най-добре да напасна твоето лечение с всичко, което се случва в живота ти.“

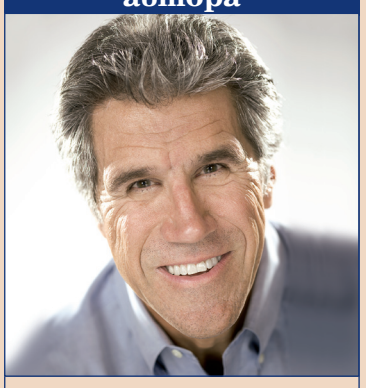
> „За да насочвате ефективно пациентите в комплексното лечение, трябва да имате предвид обстоятелствата в живота им.“

Това насочване води до разговор относно въпросите на пасването при пациента. А разговорът разкрива кое лечение пасва и кое не. Ще откриете, че в резултат на този подход много пациенти планират комплексното си лечение, напасвайки го към начина си на живот. А това е добре. Бих предпочел да лекувам двама пациенти за 5000 USD всеки, отколкото нито един пациент за 10 000 USD. Този подход ви създава и пациенти за цял живот. Пациентите показват много силна лоялност към вас, когато са почувствали доверие.

Решението да обучаваш

Кога да се обяснява и кога да се насочва, зависи от конкретната ситуация. Фигура 3 демонстрира, че влиянието на обучението на пациента върху приемането на плана на лечение е най-голямо, когато сложността на денталната процедура (и свързаното с нея таксуване) е минимална. Обясняването на пациента е движещата сила на приемането на плана на лечение, когато имаме минимални процедури и финансови разходи по тях. Когато обаче сложността на лечението се увеличи, ролята на насочването взима преимущество. Насочването става водещо за приемането на лечението, когато състоянието на пациента е сложно и цената на лечението е висока. Преснимайте си фигура 3 и я дръжте на място, където ще я виждате често. И когато тръгнете да мотивирате за даден вид лечение, я погледнете и се запитайте: дали пациентът се нуждае от обучение или от насочване? Преценявайте според ситуацията. Когато се научите да правите всичко това, ще откриете как да не научавате пациентите да си тръгват от вашата практика. DT

Информация за автора



Д-р Паул Хомоли е основател и президент на Института за комуникации „Хомоли“, занимаващ се със следдипломно обучение и развиване на уменията за изграждане на практиката, която се намира в Шарлот, САЩ. Може да бъде намерен на info@paulhomoly.com.

д-р Иван Горялов провежда курс за всички дентални лекари от различни специалности на тема:

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ОРТОДОНТИЯ ПРИ ЛЕЧЕНИЕТО НА КОМПЛЕКСНИ СЛУЧАИ, ИЗИСКВАЩИ МУЛТИДИСЦИПЛИНАРЕН ПОДХОД

Дата: 19.02.2011 г.

Място: гр. София, хотел Park Inn (бивш Greenville) кв. Лозенец, близо до болница Токуда, ул. Атанас Дуков 36

Цена: 270 лева до 31.12.2010 г.
340 лева след 31.12.2010 г.

Записване: телефон 0889 41 04 42
e-mail: ivang@usmivki.com
www.usmivki.com

Банкова сметка за превод на суми:
ЕТ АИППДП д-р Иван Горялов
ПроКредит Банк АД
Пловдив, клон 1
BIC: PRCBBGSF
IBAN: BG17PRCB92301017328813

ПРЕДИ

СЛЕД

СЛЕД 2 ГОДИНИ

Курсът е за всички дентални лекари, практикуващи различни специалности – възстановителна и козметична дентална медицина, пародонтология, имплантология, орална и лицево-челюстна хирургия, детска дентална медицина, ортодонтия и др.

Целта на курса е да запознае колегите от всички дентални специалности с възможностите за решаване на различни видове проблеми. По време на курса д-р Иван Горялов ще представи лечения на случаи от своята практика и ще демонстрира крайните резултати от екипната работа с колеги от други специалности. Лекцията ще бъде онагледена с прецизни фотоснимки преди, по време и след лечение.

Денталните технологии на 21-ви век могат да дадат уникални решения на нашите пациенти, които с право имат все по-големи очаквания към резултата от лечението. За да постигнем отличен цялостен здравен и естетически резултат, е необходимо да приложим мултидисциплинарен подход, в който всеки специалист да даде най-доброто от себе си. При екипната работа е нужно всички дентални лекари, които участват в процеса, още от самото начало да имат ясна картина за крайния резултат, да знаят къде искат да бъдат разположени зъбите в края на лечението, каква ще е захапката, как ще изглежда усмивката и лицето на пациента след лечението. Това е от голямо значение за дългосрочната стабилност на резултата и цялостната удовлетвореност на пациента и екипа.

Програма:

9:00 – 10:30	Общи правила при ортодонтското лечение с брекети: - Подреждане на зъбите – позициониране на брекетите и последователност на дъгите; - Използване на допълнителни апарати, позволяващи ортопедична корекция при растящи пациенти.
10:30 – 11:00	Пауза.
11:00 – 12:30	Случаи на лечение на пациенти в активен растеж с Class 2 и Class 3 захапка.
12:30 – 14:00	Обяд.
14:00 – 14:30	Демонстриране на уникална интернетбазирана система за проследяване лечението на пациентите, улесняваща екипната работа.
14:30 – 15:30	Случаи на лечение на пациенти с дълбока и отворена захапка.
15:30 – 16:00	Пауза.
16:00 – 17:30	Случаи на лечение на пациенти със завършен активен растеж, лекувани безекстракционно, екстракционно и с ортогнатна хирургия.
17:30 – 18:00	Дискусия и въпроси.