HYGIENE TRIBUNE

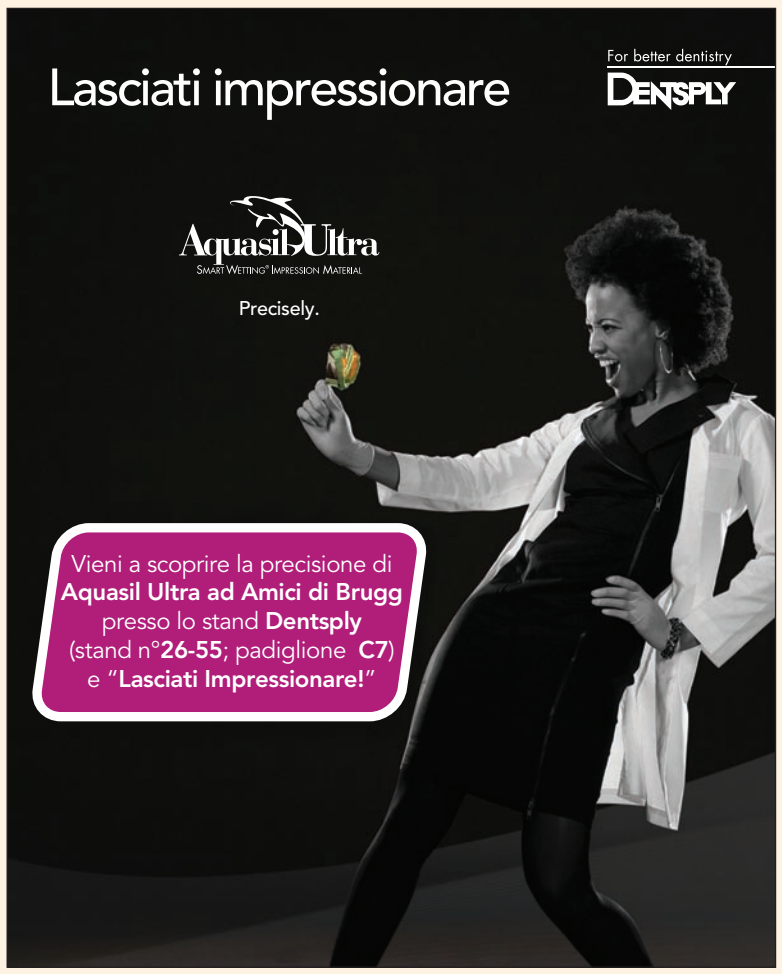
DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition

Aprile 2012 - anno VIII n. 4

www.dental-tribune.com

Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma1, DCB Torino - Contiene inserti pubblicitari



ATTUALITÀ

Medicinali equivalenti o eguali Sembrano simili ma non lo sono

Un decreto conferma l'obbligo del medico di acconsentire, tramite prescrizione su ricetta, alla sostituzione di un farmaco etico qualora esista l'equivalente. Ma questo termine non è sinonimo di uguale e può ingenerare conseguenze spiacevoli.

pagina 4

FOCUS FORMAZIONE

Sanzioni del Governo Monti a chi non si sottopone all'Ecm

Entro il 13 agosto 2012 tutti gli Ordini professionali interessati, dovranno stabilire le sanzioni da applicare a chi non acquisisce in un anno i 50 crediti necessari per soddisfare l'obbligo formativo.

pagina 8

Sirona e Technogym

insieme per il benessere dei dentisti

Sirona considera l'innovazione tecnologica la chiave del proprio successo: questa convinzione si concretizza in ogni aspetto del proprio operato, spingendosi sino alle iniziative di marketing e alla scelta dei partner.
Dal 2012 si realizza infatti la collaborazione tra Sirona Italia e Technogym - The Wellness Company.

› pagina 4

La formazione professionale secondo Dale Carnegie

Presente in 85 paesi, supportata da 2700 trainer, con percorsi personalizzati in oltre 25 lingue, la Dale Carnegie Training rappresenta nel mondo quanto di più competente ed efficace si possa esprimere nel training, nella consulenza e nella formazione.

› pagina 6

"Grazie Ministro, per aver bloccato la Pessoa"

Marco Ferrari, Presidente della Conferenza permanente dei Corsi di Laurea in Odontoiatria, esprime alcune considerazioni sul mancato avvio, a Roma, a cura dell'Università portoghese Pessoa, del corso di laurea in Odontoiatria di cui abbiamo dato notizia nel numero precedente.

› pagina 2

NEWS & COMMENTI
Un salubre stile di vita 3

L'INTERVISTA
Il talento secondo Sergio Borra 6

GESTIONE DELLO STUDIO
L'opinione del commercialista 11
Stress nei piccoli gruppi di lavoro 12

TEKNOSCIENZA
Bruxismo del sonno 33
Attualità del protocollo diagnostico 35

INFOPOINT
I prossimi appuntamenti 46

HYGIENE TRIBUNE
Spazzolino Bluetooth
Il primo spazzolino intelligente.
pagina 28

Nessuna imposta per la musica in studio

Grazie all'Andi salvi tutti i liberi professionisti europei

Il 15 marzo la Corte di Giustizia europea ha pubblicato la sentenza con cui si afferma che la diffusione gratuita di musica in uno studio odontoiatrico - ma il principio vale per ogni attività economica di tipo libero professionale - a beneficio della relativa clientela, non dà diritto alla percezione di un compenso a favore dei produttori fonografici. "Sono veramente molto soddisfatto del risultato raggiunto - commenta il Presidente Nazionale, Gianfranco Prada - che ribadisce il concetto fondamentale, da sempre sostenuto da Andi, che lo studio professionale non è un luogo pubblico. "Si tratta di una vittoria storica, ottenuta grazie al nostro impegno, alla tenacia dell'Associazione e alla valenza del nostro ufficio legale: un risultato sindacale vero, che farà risparmiare migliaia di euro ai soci e a tutti i liberi professionisti europei".

› pagina 4

La PERFORMANCE incontra la PROTEZIONE
NUPRO® SENSODYNE® PROFESSIONAL
POWERED BY NOVAMIN®
Pasta per Profilassi con esclusiva tecnologia NovaMin® a base di Fosfato di Calcio:
• Lucidatura e rimozione delle macchie
• Sollievo immediato dalla sensibilità dentinale
For better dentistry
DENTSPLY www.dentsply.it

Editoriale

Il cittadino-paziente *vs* fisco

A marzo 2011 su questo editoriale citavo un convegno di Johan Galtung, a cui rimando, che sosteneva "In Italia non vedo un progetto, ma solo mantenere le cose come sono". Da allora di cose ne sono cambiate tante, anche se il progetto rimane molto fosco. Ovvero, esprimendoci in termini militari, non è chiaro l'obiettivo, non c'è una strategia condivisa, si decide solo su un piano tattico-contingente, più che legittimo, che per ora ha qualche beneficio e tanto onore (all'estero). Appare che ci sia un'incongruenza di fondo. Da questo mese pagheremo tutti molte più tasse regionali e comunali, che dovrebbero coprire i buchi di bilancio degli enti locali. Peccato che dei servizi da questi erogati, tra cui il servizio sanitario, si siano già fatti molti delicati tagli per risparmiare.

Se un cittadino medio che da oggi vedrà alleggerita la busta paga di 100-200 euro mensili con i quali poteva, in mancanza di SSN o per scelta, accedere a cure private specie e soprattutto odontoiatriche, ora vedrà ulteriormente ridimensionata la prestazione pubblica e avrà molto meno reddito da destinare alla prestazione privata.

Sorge una domanda: in attesa della prevenzione (vedi pagina 3), che ne sarà del cittadino-paziente?

L'Editore - **Patrizia Gatto**
patrizia.gatto@tueor.com

"Grazie Ministro, per aver bloccato la Pessoa"

‹ pagina 1

Il progetto dell'Università Pessoa, di aprire un corso di laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria per 250 studenti per ogni anno a Roma, necessita di alcune considerazioni. Va analizzato innanzitutto l'iter attraverso il quale siamo arrivati a questa situazione e fare alcune domande/riflessioni. Come mai un'università portoghese ha deciso di avventurarsi nel tentativo di aprire un corso di laurea in Odontoiatria e Fisioterapia proprio a Roma? Chi ha ideato questo progetto? È difficile che sia partito spontaneamente dal Portogallo senza "sponde" nel nostro Paese. Chi può averle date? È possibile che costoro siano soltanto al di fuori dell'ambiente accademico? Dobbiamo quindi riflettere sulle "superficialità" e/o disattenzioni verificatesi nel dare alla Pessoa i permessi di partire a livello ministeriale, visto che si sono avvalsi di un permesso legato al "silenzio assenso" da parte del Ministero dell'Università. Come si pensa di trovare docenti che possano sostenere le lezioni in inglese che abbiano un sufficiente curriculum. Ed eventualmente, dove e come è stato sostanziato e accettato dal mondo accademico? Quale qualità si può assicurare a 250 studenti che dovranno seguire corsi professionalizzanti con ampie parti pratiche? Su quali strutture tecniche? Soprattutto, con quali pazienti? Ma analizziamo altri aspetti accademici. Attualmente l'offerta formativa a livello nazionale è di 860 posti distribuiti in 34 sedi. Il Tavolo tecnico ha concordato alcuni parametri essenziali. Innanzitutto l'apertura di un nuovo corso di laurea deve seguire l'iter ministeriale (Salute e Miur) come ha recentemente fatto il S. Raffaele, dando garanzie preventive sulle risorse strutturali, umane ed economiche. Le eventuali nuove aperture di corsi vengono valutate e accettate dal mondo accademico attraverso una condivisione ampia del progetto all'interno della Conferenza dei Presidenti, in modo da integrare nel sistema nazionale esistente la nuova offerta formativa. L'arruolamento di docenti poi deve passare per normali procedure concorsuali, che ne garantiscano la trasparenza e la necessaria qualità. Il numero minimo per mantenere un corso di laurea magistrale in odontoiatria è di 8 (per materie professionalizzanti) per l'anno accademico 2012-13 e di 10 per il 2013-14, con un numero minimo di riuniti dedicati al corso di 15 per il prossimo anno accademico e di 20 per il successivo, così da poter sostenere almeno l'attività didattica professionalizzante per 20 studenti per anno. Numeri minimi di sostenibilità economica di un corso. Quanti docenti di materie professionalizzanti sarebbero necessari per sostenere la docenza di 250 studenti per anno? Quale tipo di formazione professionalizzante potrebbe essere garantita dalla Pessoa o da un analogo progetto? Valutiamone infine le ricadute sulla professione. Attualmente abbiamo un numero programmato che permette di prevedere un inserimento nel mondo del lavoro ai laureati con numeri accettabili di pazienti pro capite, se si considera che circa la metà degli odontoiatri italiani ha la doppia iscrizione (quindi sono medici) e di conseguenza per motivi di età se ne può prevedere l'uscita dall'attività clinica nei prossimi dieci anni. Abbiamo circa 900-950 giovani che studiano all'estero, prevalentemente in Spagna, che verranno a compensare, se rientreranno tutti in Italia da laureati, quell'annualità di offerta formativa nazionale che verrà a mancare nei corsi di laurea quando ci sarà il passaggio dalla "specialistica" a 5 anni ai 6 della "magistrale". Per questi potenziali laureati si sta inoltre valutando la necessità di un anno integrativo post laurea caratteristicamente di attività clinica (essendo la loro laurea conseguita in 5 anni mentre i pari età la conseguono in 6 anni accademici) con un preesame di stato da svolgere in strutture universitarie nazionali. Quale sarebbe stato l'impatto nel sistema nazionale di un aumento improvviso di più di 1/4 dell'offerta formativa se il Ministro Profumo (al quale va il nostro più rispettoso e sentito ringraziamento) non avesse bloccato il mese scorso, con un Decreto urgente pubblicato sulla Gazzetta, i permessi di apertura alla Pessoa? L'atteggiamento dell'Accademia (Conferenza e Collegio) non è stato, non è e non sarà mai corporativo a difesa di interessi particolari ma rispecchia il diritto/dovere di garantire la qualità del sistema e la tutela della salute dei cittadini attraverso la professionalizzazione dei nostri studenti; per garantire quest'ultimo aspetto i corsi di laurea italiani stanno facendo seri sforzi, per poter offrire una didattica all'altezza delle migliori università europee, anche a costo di ulteriori impegni e dolorosi sacrifici.

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Italian Edition

LICENSING BY DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL

PUBLISHER/PRESIDENT/CEO
Torsten Oemus *[t.oemus@dental-tribune.com]*
GROUP EDITOR - Daniel Zimmermann
EDITOR - Claudia Salwiczek
EDITORIAL ASSISTANT - Yvonne Bachmann
COPY EDITORS - Sabrina Raaff; Hans Motschmann
SALES & MARKETING
Peter Witteczek; Matthias Diessner; Vera Baptist
DIRECTOR OF FINANCE & CONTROLLING - Dan Wunderlich
MARKETING & SALES SERVICESE - Nadine Parczyk
LICENSE INQUIRIES - Jörg Warschat
ACCOUNTING - Manuela Hunger
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGE - Bernhard Moldenhauer
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

©2012, 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
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

REGIONAL OFFICES
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 111
Thomson Road, Wanchi, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

Anno VIII Numero 4, Aprile 2012
Registrazione Tribunale di Torino
n. 5892 del 12/07/2005

DIRETTORE RESPONSABILE
Massimo Boccaletti *[direttore.giornale@tueor.it]*
EDITORE
TU.E.OR. Srl - C.so Sebastopoli, 225 - 10137 (TO)
Tel.:+39 011 0463350 | Fax: +39 011 0463304
www.tueor.it - redazione@tueor.com
Sede legale e amministrativa
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
AMMINISTRATORE
Patrizia Gatto *[patrizia.gatto@tueor.com]*
COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa
COMITATO SCIENTIFICO
G.C. Pescarmona, C. Lanteri, V. Bucci Sabattini, G.M. Gaeta, G. Barbon, P. Zampetti, G. E. Romanos, M. Morra, A. Castellucci, A. Majorana, G. Bruzzone
COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, E. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, F. Tosco, A. Trisoglio, R. Kornblit
CONTRIBUTI
A. Caiazzo, R. Callioni, M. Camusso, T. Castroflorio, M. Cattaruzza, G. Cimmino, U. Consolo, R. Gallo, R. Di Giorgio, I. Franchi, L. Generali, E. Gherlone, L. Giannetti, R. Graham, F.R. Grassi, B. Impagliazzo, R. Kornblit, A. Mascolo, A. Losito, M. Nacci, G. M. Nardi, A. Neirotti, A. Piccaluga, A. Polimeni, E. M. Polizzi, S. Sabatini, F. Scarano, F. Tosco, T. Toti
GRAPHIC DESIGNER - Angiolina Puglia
REDAZIONE - Chiara Siccardi, Corinna Italia
REALIZZAZIONE - TU.E.OR. Srl - www.tueor.it
STAMPA
ROTO3 Industria Grafica S.p.a. Castano Primo (MI)
PUBBLICITÀ
Tueor Servizi Srl
[alessia.murari@tueor.com]
UFFICIO ABBONAMENTI
TU.E.OR. Srl - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
Tel.: 011 0463350 | Fax: 011 0463304
alessia.murari@tueor.com
Copia singola: euro 3,00
Forme di pagamento:
- Versamento sul c/c postale n. 65700361 intestato a TU.E.OR. srl;
- Assegno bancario o bonifico su c/c postale 65700361 intestato a TU.E.OR. srl
IBAN IT95F0760101000000065700361
Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C DPR 633/72

ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE IN OLTRE 90 PAESI

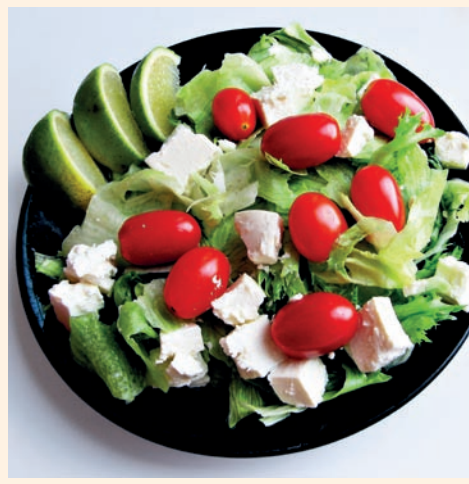
Diteci cosa pensate!

Avete osservazioni di carattere generale o critiche che volete condividere? C'è un particolare argomento che vi piacerebbe vedere sul Dental Tribune?
Scriveteci a: redazione@tueor.com.

Non vediamo l'ora
di sentire il vostro parere!

Se desiderate effettuare qualsiasi modifica al vostro abbonamento (nome, indirizzo o eventuali richieste) scriveteci a abbonamenti@tueor.com includendo le specifiche dell'abbonamento.
Le modifiche alla sottoscrizione potrebbero richiedere fino a 6 settimane prima di risultare effettive.

Per evitare il collasso della sanità basta adottare un salubre stile di vita



Dalla Relazione della Corte dei Conti: "Boom di anziani, immigrati e farmaci, la spesa sanitaria è raddoppiata, cresce al ritmo del 4% all'anno". Sono tanti i titoli similari che campeggiano sempre più sulle prime pagine dei quotidiani. Dopo quella previdenziale, la seconda voce di spesa nel bilancio del Paese è quella sanitaria. I progressi medico scientifici hanno reso la popolazione italiana tra le più longeve. Una colpa? No, certo, ma è innegabile che la problematica sintetizzata dai titoli in apertura si pone. Sanità di qualità è indice del progresso di un Paese. Lo è ancor più se viene assicurata a tutti nel contesto di un "welfare state" emancipato, ma non più economicamente sostenibile. Tutto ciò è vero, anche se giornalmente viviamo episodi di malasanità laddove agli alti costi si accompagnano sprechi.

Sempre sui quotidiani due altre notizie più che compatibili con quanto riportato sinora. La prima: la Regione Lombardia ha deciso che prossimamente tutti i referti piuttosto che le cartelle di dimissioni dei pazienti sottoposti a cure vengano accompagnati dal totale delle spese sostenute dal SSN per tali prestazioni. Contrastanti le reazioni soprattutto in ambito dei sindacati medici. L'altra notizia riguarda invece l'intenzione del Governo Monti di tassare i cd. "cibi spazzatura", quelli insomma ad alto contenuto calorico, anche per combattere la dilagante obesità infantile e non solo.

Perché le due notizie sono concatenate? Perché, come insegna una delle discipline più costose della medicina, l'odontoiatria, solo con la prevenzione si può porre sotto controllo la spesa sanitaria nel prossimo futuro. Indispensabile innanzitutto che il cittadino comprenda il costo reale delle cure e degli accertamenti cui si sottopone. Ticket o no, occorre sapere quanto costerebbero di tasca propria se affrontati in regime privatistico, come avviene per lo più in odontoiatria. Quelle spese apparentemente inesistenti nella realtà sono a carico della collettività. Fondamentale insomma un cambio culturale nella gente. La tassazione dei cosiddetti "cibi spazzatura", che peraltro vedrebbe una ciclopica battaglia con le multinazionali dell'alimentazione globalizzata, penalizzerebbe quegli alimenti ipercalorici tanto dannosi per il benessere dell'individuo, una lotta senza quartiere, quindi, all'ipercolesterolemia, iperglicemia, carie, ecc.

Per ottenere la quadratura del cerchio, immaginiamo che al cittadino votato al virtuosismo si garantiscano benefici fiscali. Che gli venisse concesso un bonus qualora adottasse uno stile di vita salubre, seguisse diete confacenti, si sottoponesse ad accertamenti ematochimici programmati (e non solo) correggendo eventuali discrasie ematiche. Un modello preventivo del genere applicato su vasta scala comporterebbe sicuramente una svolta nella spesa per la sanità.

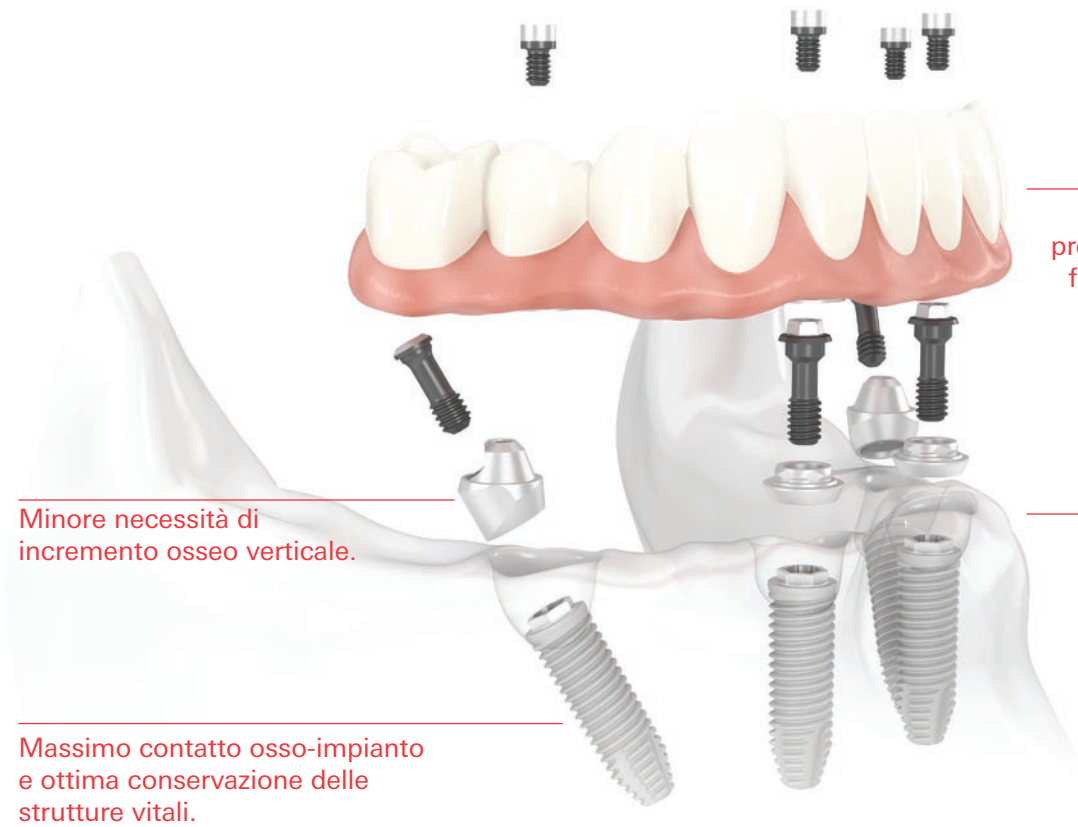
Questa proposta, a dire il vero, è stata avanzata da chi scrive nel corso della sua qualificante esperienza nel Consiglio Superiore di Sanità e non è stata particolarmente approfondita. Ma è la sola che possa evitare il default della sanità nel Paese.

Roberto Callioni

Nobel Biocare®

All-on-4™

Il concetto di trattamento efficiente con carico immediato.



Ampia varietà di opzioni protesiche con la massima funzionalità e un migliore adattamento.

Minore necessità di incremento osseo verticale.

Elevata stabilità con solo quattro impianti.

Massimo contatto osso-impianto e ottima conservazione delle strutture vitali.

©Nobel Biocare Services AG, 2012. Tutti i diritti riservati. Nobel Biocare, il logo Nobel Biocare e tutti gli altri marchi di fabbrica sono, salvo diversa dichiarazione o evidenza dal contesto in un caso specifico, marchi di fabbrica di Nobel Biocare.

NOBEL BIOCARE SYMPOSIUM

Nobel Biocare Symposium 2012, Rimini, 19 e 20 ottobre – Nuovo Palacongressi
Per info: 055 09491858. Vieni a trovarci!

Il concetto All-on-4 è stato sviluppato per offrire agli odontoiatri un trattamento efficiente e valido con solo quattro impianti per supportare una protesi per arcata completa con carico immediato*. Le soluzioni definitive includono protesi fisse e rimovibili, come NobelProcera Implant Bridge Titanium oppure barre per overdenture NobelProcera. Gli impianti posteriori inclinati aiutano ad evitare strutture anatomiche importanti, possono essere ancorati all'osso anteriore di qualità migliore e offrono il massimo supporto alla protesi, riducendo le estensioni. Consentono inoltre di eliminare la necessità di innesto osseo, aumentando il contatto osso-impianto. All-on-4 può essere pianificato ed eseguito utilizzando il concetto di trattamento NobelGuide, che assicura una diagnosi, una pianificazione e un posizionamento dell'impianto accurati.
Nobel Biocare è leader mondiale nelle soluzioni estetiche innovative basate sull'evidenza. Per ulteriori informazioni, contattate la filiale locale Nobel Biocare al numero +39 039 683 61 o visitate il nostro sito web: www.nobelbiocare.com

* Se non è indicata la chirurgia in una fase con carico immediato, vengono usate viti di copertura per una guarigione sommersa.
Esclusione di responsabilità: alcuni prodotti potrebbero non avere l'approvazione o l'autorizzazione alla vendita da parte degli enti normativi in tutti i mercati. Rivolgersi all'ufficio vendite locale di Nobel Biocare per informazioni sulla gamma dei prodotti esistenti e la loro disponibilità.

DT WEB ARTICLE WWW.DENTAL-TRIBUNE.COM

Sirona e Technogym

insieme per il benessere dei dentisti

SironaTimes

‹ pagina 1

La professione del dentista - pur sostenuta da strumenti che ne migliorano sempre più il comfort - comporta spesso posizioni non ergonomiche, che a lungo andare affaticano l'intero sistema muscoloscheletrico: diventano così fondamentali l'esercizio fisico e l'attività motoria preventiva.
La collaborazione tra Sirona e Technogym nasce proprio per fornire al professionista un contributo eccellente al proprio benessere psicofisico: allontanare lo stress dovuto dalle responsabilità del mestiere e migliorare la condizione fisica, per vivere meglio la quotidianità nel lavoro e nel tempo libero.
Durante il corso dell'anno la partnership tra Sirona e Technogym entrerà nel vivo durante eventi, fiere e incontri formativi, con iniziative *ad hoc* per i professionisti del settore dentale: prove di attrezzature, appuntamenti con i trainer Technogym e omaggio di gadget in occasione di particolari contesti.
L'evento che ha dato il via alla cooperazione tra i due brand nel 2011 è stato "Amici di Brugg", la più famosa fiera odontoiatrica in Italia; a quella è seguito "Expodental Roma" e tra pochi giorni sarà la volta di "Sinius - L'eccellenza svelata".
Presto Sirona e Technogym saranno nuovamente insieme per il benessere dei dentisti.
Leader internazionale per le attrezzature odontoiatriche, Sirona determina gli standard di tecnologia e redditività nell'ambito del trattamento odontoiatrico. Riuniti, sistemi di imaging, sistemi dentali CAD/CAM, strumenti e prodotti da laboratorio Sirona vengono impiegati in tutti i campi di applicazione e per ogni tipo di trattamento nei moderni studi medico-dentistici.
Technogym è l'eccellenza nei prodotti e nei servizi per il wellness. Nei più prestigiosi fitness center come nelle abitazioni private di tutto il mondo, Technogym coniuga design, elevata tecnologia e massima sicurezza per il wellness. Un mondo di soluzioni di allenamento e di benessere direttamente a casa tua o nei luoghi dove preferisci.

Nessuna imposta per la musica in studio

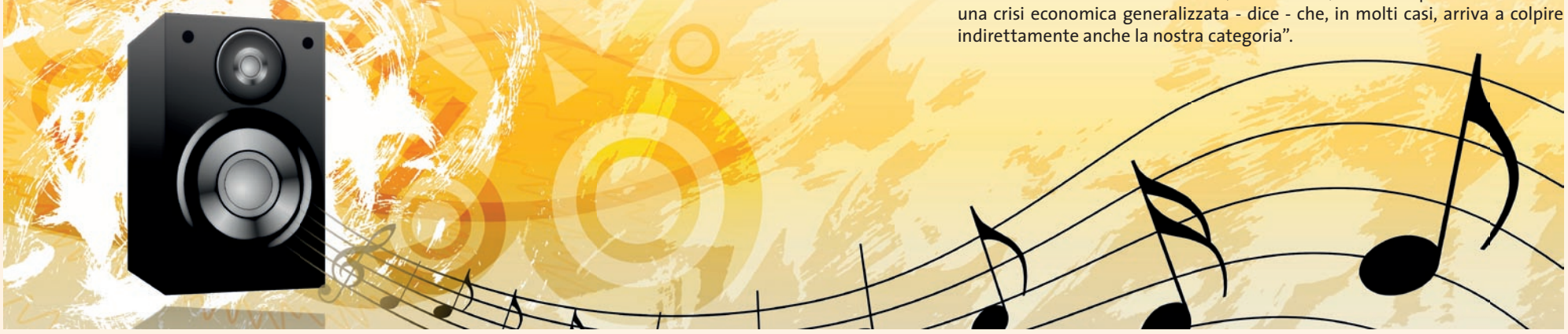
Grazie all'Andi salvi tutti i liberi professionisti europei

‹ pagina 1

La sentenza della Corte arriva dopo che l'attivazione di alcune cause promosse contro alcuni dentisti appartenenti ad Andi dalla Società Consortile Fonografici (Scf), quale mandataria dei produttori fonografici consorziati per far accertare che questi diffondessero musica di sottofondo nel proprio studio dentistico, senza pagare alcunché a Scf.
Le sentenze di primo grado sono state vinte dai dentisti col supporto fornito dall'ufficio legale nazionale Andi. Scf le ha impugnate e la Corte d'Appello di Torino ha rimesso la causa alla Corte di Giustizia europea per accertare se il diritto europeo (che disciplina la materia) incidesse, e in qual misura, sull'esito della controversia.
Dinanzi alla Corte di Giustizia, Scf ha sostenuto che la questione incideva non solo sugli odontoiatri, ma su tutte le libere professioni: i legali di Andi Nazionale si sono motivatamente opposti. I giudici europei, la cui sentenza ha un'efficacia normativa vincolante, hanno pienamente accolto la tesi sostenuta da Andi sin dal primo grado del giudizio, affermando che i clienti di un dentista - come di ogni altro studio professionale - non possono essere qualificati come "gente in generale" dal momento che sono tutti conosciuti dal professionista che li riceve singolarmente e personalmente.

Commento di Marco Del Corso, vittima d'una "procedura che lascia perplessi e prende di mira l'intera categoria"

Nell'esprimere la propria soddisfazione per una decisione che appare decisamente dettata dal buonsenso, Marco Del Corso, libero professionista in Torino, docente a contratto in varie università italiane e francesi e prima "vittima" della sanzione, ricorda tuttavia lo sconcerto, lo "shock" come lo definisce lui, quando venne tirato in causa per la presunta inosservanza di una norma "di cui, peraltro, non ero nemmeno a conoscenza". Analizzate le circostanze in cui la "violazione" venne rilevata, tale sconcerto appare del tutto condivisibile. Qualcuno infatti entrò con l'inganno nello studio di Del Corso (quel giorno peraltro chiuso al pubblico, ndr.) compiendo una registrazione abusiva di un brano trasmesso alla radio e ascoltato dalla segretaria. "Mi era sembrata veramente un'ingerenza al di là del giusto e del buonsenso, per non parlare della privacy - rileva il dottore - che in questo caso vale solo in un senso: quante norme circa la privacy coinvolgono l'impresa di studio? Qualcuno inoltre può fare foto o registrazioni a casa nostra senza consenso e neanche in nostra presenza? Non sarebbe stato molto più "elegante" - si chiede ancora - notificare un'infrazione, documentando la norma violata e dando il tempo al professionista per un adeguamento previsto in pratica da tutte le istituzioni? Era chiaro - afferma con convinzione Del Corso - che si trattava di una causa "sindacale" avente per obiettivo dichiarato l'intera comunità libero-professionale odontoiatrica". Spontaneo e convinto quindi il suo plauso all'Andi, di cui apprezza la condotta in questo caso "avendo dato prova di essere, al di là dell'Associazione, anche un sindacato maturo e ben organizzato, pronto a difendere interessi e diritti dei propri associati". A margine di tutta la vicenda, una riflessione finale della "vittima": "credo, in definitiva, che tutto questo sia frutto di una crisi economica generalizzata - dice - che, in molti casi, arriva a colpire indirettamente anche la nostra categoria".



Farmaci equivalenti o eguali per la salute pari non sono...

Farmaci generici (Art.11, comma 9 Legge 2012 "Decreto Monti"). Confermato l'obbligo per il medico di indicare il farmaco generico «se di minor prezzo» rispetto al medicinale griffato ovvero "dal momento in cui è immesso in commercio un farmaco generico, il medico, salvo che non sussistano ragioni terapeutiche contrarie nel caso specifico, inserisce in ogni prescrizione medica anche le seguenti parole: 'o farmaco equivalente se di minor prezzo' ovvero specifica l'inesistenza del farmaco equivalente". Ma la salute del paziente interessa ancora?

Ci risiamo. Lo si è scritto più volte sui giornali, in internet si trovano specifiche sull'argomento, i medici ne discutono ai congressi, la TV affronta il problema. Ma forse non hanno sentito. Torniamo dunque a parlarne, si spera stavolta con maggior fortuna. Il decreto di cui sopra conferma l'obbligo del medico di acconsentire, tramite prescrizione su ricetta, alla sostituzione di un farmaco etico qualora esista l'equivalente, un termine che non è sinonimo di uguale. Eppure le campagne pubblicitarie su questi farmaci (nelle farmacie, in studi medici, nelle riviste specializzate) lasciano intendere una totale "uguaglianza" con il griffato (denominato e distribuito dall'azienda produttrice). Nei primi anni della loro commercializzazione la normativa li indicava come "generici" (denominati solo dalla molecola di varia produzione e distribuzione) ma insinuandone l'uguaglianza si è successivamente deciso di definirli con il termine "equivalente", sorvolando sulla variazione della parola che descrive la verità sull'argomento. Sarebbero sostituibili se non venisse variata la biodisponibilità (quantità di farmaco che entra nell'organismo dopo la somministrazione) del 20% in più o in meno, portando, in alcuni casi, il paziente a gravi complicanze, formando resistenze agli antibiotici, non rispettando le posologie (ogni 5 compresse di antipertensivo corrisponderebbero 4 ecc.).
Il medico di famiglia, che non può conoscere l'effettiva equivalenza, sia nel principio attivo che negli eccipienti e nemmeno l'esattezza delle indicazioni terapeutiche stabilite dalle industrie farmaceutiche, si trova ad assumere una responsabilità che viola il giuramento di Ippocrate e imposta da chi, per ignoranza, non è in grado di tutelare medici e pazienti. È opportuno in questi casi evitare la parola "obbligo", meglio forse "in piena coscienza". Utile obbligare, piuttosto del medico generico, le aziende produttrici a immettere sul mercato sostanze "equivalenti" identiche agli etici (altra definizione di griffato) in ogni loro forma e a sottoporsi ai controlli di qualità (chi produce farmaci equivalenti può non subirne, soprattutto se prodotti all'estero). Risparmiando sulla Sanità, profumatamente pagata con le tasse dei cittadini, viene richiesto comunque un ticket, un incremento se pur minimo sul costo del farmaco. E come se non bastasse s'indora la pillola (è il caso di dirlo) rilevando un risparmio per le famiglie, che non vengono neppure tutelate nel diritto alla salute.

Barbara Impagliazzo

B-502-72-V0 RTS-RIEGERTEAM.DE

ORTHOPHOS XG 3D

Il sistema radiologico più amato al mondo. Ora con 3D!

Semplicemente straordinario. Il nuovo ORTHOPHOS XG 3D unisce tutti i vantaggi delle radiografie panoramiche, 3D e teleradiografie. Con il suo campo visivo «piccolo-grande» garantisce una maggiore sicurezza e offre nuove prospettive per il futuro, come ad esempio, attraverso la pianificazione protesica e chirurgica simultanea degli impianti con CEREC. Il sensore 2D/3D completamente automatico, l'uso intuitivo e il funzionamento del software orientato alla diagnosi rendono il vostro studio dentistico ogni giorno più efficiente. **Sarà una buona giornata. Con Sirona.**

www.sirona.it

The Dental Company

sirona.

Sergio Borra

Il talento va posseduto, gestito e allenato

WEB ARTICLE
WWW.DENTAL-TRIBUNE.COM

La formazione professionale secondo Dale Carnegie. Ora, anche per il settore dentale

Presente in 85 paesi, supportata da 2700 trainer, con percorsi personalizzati in oltre 25 lingue, la Dale Carnegie Training rappresenta nel mondo quanto di più competente ed efficace si possa esprimere nel business training, nella consulenza e nella formazione.

Oggi, a un secolo dalla sua fondazione, la Dale Carnegie Training continua a basare il successo delle sue proposte formative sulla capacità di valorizzare il talento e stimolare le persone a far emergere le proprie risorse. Il tutto, con l'obiettivo di un'intensa crescita umana e professionale. E sono proprio queste convinzioni, unite alla profonda fiducia nelle capacità dell'essere umano, che ispirarono Dale Carnegie nella scrittura del suo libro più famoso *Come trattare gli altri e farseli amici* del 1936.

In Italia, la Dale Carnegie è presente con le due sedi di Milano e Roma, guidate dall'amministratore delegato Sergio Borra che, coadiuvato da un gruppo di professionisti e consulenti certificati Dale Carnegie di grande talento ed esperienza, realmente capaci di focalizzarsi sugli obiettivi dei partecipanti in aula, si pone al fianco di aziende e professionisti proponendo soluzioni concrete, in linea con le diverse esigenze di business e, soprattutto, orientate al risultato.

A partire dal mese di maggio, Dale Carnegie Italia propone percorsi formativi studiati per valorizzare le modalità di comunicazione e di interrelazione dei professionisti del settore dentale.

"Appartenere a una realtà che da un secolo opera nell'ambito della formazione è certamente motivo di orgoglio e di forte soddisfazione morale. La lunga storia di successi della Dale Carnegie Training si basa sul nostro essere concreti e mirati. Crediamo nella semplicità e attraverso essa aiutiamo le realtà aziendali e i singoli professionisti in un importante fattore competitivo: quello dei rapporti interpersonali. I percorsi di formazione Dale Carnegie coinvolgono e stimolano ogni singolo individuo, spingendolo a scoprire e allenare i talenti che spesso rimangono nascosti. Ciascun percorso si propone come obiettivo primario quello di liberare il potenziale di ogni persona, andando a sviluppare le aree strategiche utili a ottenere successo, risultati tangibili e miglioramenti duraturi nel tempo". Così Sergio Borra inizia a illustrarci l'offerta formativa rivolta agli odontoiatri che si avvale di una metodologia innovativa e di trainer esperti e costantemente certificati e verificati. Elemento strategico di ogni nostra attività, le relazioni interpersonali sono quindi al centro dei seminari proposti: anche all'interno dello studio odontoiatrico la capacità di instaurare rapporti solidi e sinceri permette di dare un valore aggiunto alle competenze cliniche, fidelizzare la clientela, stimolare il team a operare con quella sinergia di intenti e azioni che può davvero fare la differenza.

"È fondamentale imparare a percepire l'interlocutore nella sua unicità", continua Borra, "dando importanza alle persone e a ciò che sentono. L'accoglienza del paziente costituisce un momento decisivo e in questo ambito le parole e il linguaggio del corpo giocano un ruolo essenziale. Accogliere il paziente con empatia, chiamandolo per nome e facendolo sentire unico crea un clima di fiducia. Un paziente che si senta a proprio agio è anche un paziente che vedrà nel suo odontoiatra un professionista altamente competente a cui affidare la salute della propria bocca con fiducia. Non dimentichiamo poi che il saper ascoltare i bisogni specifici del paziente, dialogare con lui in modo comprensibile e rassicurante, sorridere e suscitare fiducia sono tutti elementi che influiscono non solo sull'impressione che il paziente avrà del suo medico, ma anche sulla sua soddisfazione nei confronti del risultato finale del trattamento".

In un momento di forte competitività professionale, la sola competenza clinica non è più sufficiente. Pensare che lo sia, comporta il rischio che tra medico e paziente si crei un muro, invece che un ponte. "Quando c'è fiducia e competenza, allora uno più uno può fare più di due. Oggi, sono tanti i professionisti che sanno fare bene il loro lavoro. Ma essere bravi non basta più, occorre essere eccellenti. E l'eccellenza non la si trova solo nelle competenze tecniche, bensì anche nella capacità di instaurare relazioni importanti", sottolinea Borra.

Ma allora, è possibile imparare a instaurare relazioni importanti e riuscire ad abbandonare le proprie abitudini per iniziare un sincero cambiamento nell'approccio al paziente e ai collaboratori? E soprattutto, è possibile impararlo partecipando a un corso? "Per migliorare alcuni dei nostri atteggiamenti", ci risponde Borra, "è necessario uscire dalla cosiddetta zona di confort, che è poi la zona in cui ci sentiamo a nostro agio, ma che è proprio la zona delle abitudini su cui dobbiamo agire per migliorare. Per fare tutto ciò, confrontarsi con punti di vista diversi aiuta ed è indispensabile. I nostri corsi non sono mai a livello teorico, tendono a dare spunti concreti, fondamentali e che possono essere applicati subito al rientro nel proprio studio.

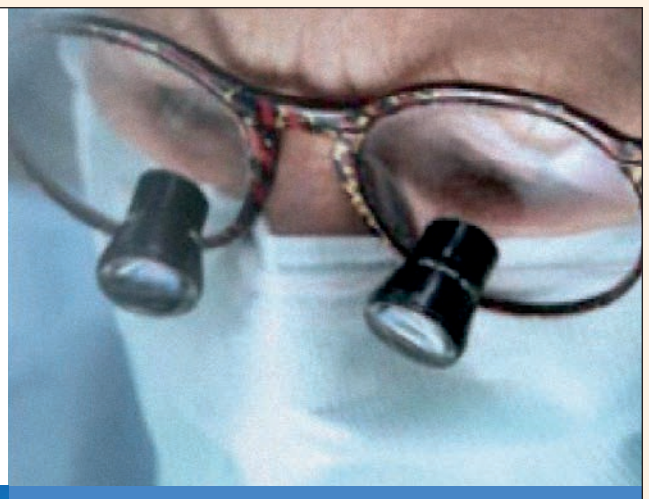
› pagina 7

Dale Carnegie Italia

Dale Carnegie Italia investe risorse ed energie per raggiungere e garantire risultati concreti.
La formula "Sviluppiamo il fattore competitivo della vostra organizzazione - Le persone" racchiude l'impegno verso i propri clienti, costantemente coinvolti in ciascuna delle fasi della definizione del progetto, finalizzato a realizzare soluzioni ad hoc, mirate al raggiungimento degli obiettivi prefissati e stabiliti in relazione a ciascun singolo lavoratore e a livello aziendale.

Nell'ultimo anno sono state svolte circa 600 giornate d'aula, con un'affluenza stimata attorno ai 9000 partecipanti. Di questi, il 99% si dichiara "Soddisfatto", l'85% che il corso ha superato le aspettative (indagine condotta dalla Motorola University).

I° SIMPOSIO NAZIONALE DI
VIDEOCHIRURGIA
TAORMINA
12-14 LUGLIO 2012



LA CHIRURGIA ODONTOSTOMATOLOGICA DALLA TRADIZIONE ALL'INNOVAZIONE

SESSIONI
- Chirurgia estrattiva
- Chirurgia implantare
- Chirurgia parodontale
- Chirurgia endodontica
- Chirurgia ortognatica
- Chirurgia in patologia e oncologia orale
- Laser chirurgia
- Piezochirurgia

SIDCO Società Italiana di Chirurgia Odontostomatologica

DIVENTA SOCIO SIDCO
entro il 30 aprile
e partecipa
GRATUITAMENTE
al Congresso.

Per maggiori informazioni,
visita il sito:
www.videochirurgiataormina.org

Promosso dalla Società Italiana di Chirurgia Odontostomatologica

Presidente	Carmen Mortellaro
Consiglieri	S. Annibali, V. Garau, M. Maglione, G. Marenzi, R. Rodriguez Baena, R. Rullo, G. Sammartino, S. Tetè, P. Tonelli,
Commissione Scientifica	R. Abundo, M. Chiapasco, U. Consolo, M. Gabriele, F.Graziani, G. Laino, C. Maiorana, A. Pilloni, S. Tetè, L. Trombelli, R. Vinci.
Past Presidents	F. Burruano, F. Di Lauro, G. Perfetti

Segreteria organizzativa: Tueor srl - Corso Sebastopoli, 225 - Tel. 011 0463350 - Fax 011 0463304 - segreteria@tueor.com

I corsi proposti da Dale Carnegie Italia

Le relazioni vincenti nell'era digitale

Obiettivi formativi:

- *Accrescere la consapevolezza dell'importanza di sviluppare efficaci relazioni interpersonali.*
- *Conoscere i principi di Dale Carnegie che consentono di fare salti di qualità decisivi nelle nostre relazioni.*
- *Dare una prima impressione positiva e mantenerla nel tempo.*
- *Creare il rapporto con i pazienti sin da subito.*
- *Comprendere il valore dell'entusiasmo e quanto il nostro atteggiamento influisca sui comportamenti nostri, dei pazienti, dei collaboratori e dei colleghi.*
- *Scoprire il valore dell'apprezzamento onesto e sincero, nei confronti dei pazienti, dei collaboratori e dei colleghi.*
- *Comprendere che siamo responsabili del nostro atteggiamento e sviluppare atteggiamenti mentali positivi e vincenti.*

Presentation Skills

Obiettivi formativi:

- *Accrescere la consapevolezza sulle modalità, i veicoli e la qualità della comunicazione propria e altrui.*
- *Sviluppare la sensibilità e l'attenzione per captare e comprendere i messaggi lanciati dall'ambiente circostante.*
- *Migliorare la comunicazione interpersonale e di gruppo, ponendo il singolo in grado di perfezionare la propria immagine e di adattarla in relazione agli obiettivi prefissati.*
- *Imparare a gestire gli interlocutori: interpretare l'ascoltatore, interessarlo, rispondere a domande e obiezioni, trasmettere leadership, diventare opinion leader.*

High Impact Presentations

Obiettivi formativi:

- *Essere efficaci anche presentando argomenti complessi o non familiari a "pubblici" differenziati.*
- *Aprire e chiudere le proprie presentazioni in modo "memorabile".*
- *Presentare messaggi irresistibili coinvolgendo razionalmente ed emotivamente il pubblico.*
- *Trasmettere fiducia ed entusiasmo.*
- *Motivare gli altri all'azione.*
- *Mantenere leadership e compostezza professionale anche sotto pressione.*

Leadership al femminile

Obiettivi formativi:

- *Conoscere le componenti della leadership.*
- *Identificare le sfide principali per le donne leader.*
- *Conoscere e imparare a bilanciare i diversi ruoli (sociali, lavorativi, personali).*
- *Capire e utilizzare al meglio le leve decisionali e gli strumenti per gestire la complessità.*
- *Acquisire strumenti pratici per ottenere il rispetto degli altri, per motivare e motivarsi, per trasmettere entusiasmo.*

Per informazioni sulle date di svolgimento, sul programma dei singoli corsi e per iscrizioni: Segreteria organizzativa: Tueor srl, tel. 011 0463350, e-mail: segreteria@tueor.com

‹ pagina 6

Ricordiamoci che è importante portare il cambiamento anche all'interno della propria struttura. Lo studio odontoiatrico è un'azienda che si avvale di collaboratori che hanno anche il compito di accogliere i pazienti al loro arrivo, di dare informazioni sui servizi dello studio, telefonare per confermare o spostare un appuntamento.
Anche queste figure, quindi, devono seguire il percorso di cambiamento intrapreso dall'odontoiatra. Partecipare a uno dei corsi da noi proposti in realtà è solo l'inizio: una volta compresi quali sono i principi fondamentali che spingono le persone ad avere fiducia in noi, dobbiamo allenare questi principi ogni giorno. È come per le discipline sportive: a qualunque livello, i fondamentali devono essere allenati con costanza e dedizione. In un mondo che cambia, bisogna adattarsi al cambiamento. Se si riuscisse poi anche ad anticiparlo, sarebbe bellissimo, ma già adattarsi rappresenta un importante passo avanti. Confrontarsi periodicamente con gli altri per avere la conferma che si sta lavorando nel modo giusto, o per prendere coscienza del fatto che dobbiamo cambiare le nostre abitudini è fondamentale. Ed è proprio in questo contesto che si inseriscono i percorsi formativi della Dale Carnegie Training".

Cristina M. Rodighiero

Le relazioni vincenti nell'era digitale.

Nel settore medico ciò che fa la differenza è la capacità di stabilire con ogni singolo paziente una relazione attraverso la quale possa percepire la qualità del servizio offerto e l'importanza di poter essere seguito da un professionista non focalizzato sul profitto.
L'efficacia degli interventi in studio è spesso valutabile solo a distanza di tempo. Questo implica che per ottenere referenze dai pazienti è necessario soddisfarli anche su altri versanti, quali: la capacità di dialogo, di accoglienza, di entusiasmo relazionale.

Il **seminario** è finalizzato a stimolare lo sviluppo delle proprie abilità non prettamente tecniche, quali la responsabilità del nostro atteggiamento mentale positivo e vincente, per avere quella "marcia in più" che non solo garantisca di consolidare i risultati ad oggi ottenuti, grazie all'ottima professionalità, ma anche di incrementare il fatturato conquistando un numero sempre maggiore di pazienti.

› CATANIA
venerdì 11/05/2012

› MILANO
venerdì 18/05/2012

350 euro

2 partecipanti stesso studio: 10% sconto
3 partecipanti stesso studio: 15% sconto

Corso a numero chiuso.

Per prenotazioni e informazioni, contattare la Segreteria Organizzativa: **Tueor srl** - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino - Tel. 011 0463350 - segreteria@tueor.com - **www.tueor.it**

DALE CARNEGIE TRAINING 100 YEARS 1912-2012

DALE CARNEGIE® TRAINING
People. Performance. Profits.

Affianchiamo le aziende nel raggiungimento dei loro obiettivi attraverso il miglioramento delle performance delle persone che ne fanno parte.
La concretezza, la persistenza e la lungimiranza della nostra organizzazione sono racchiuse nello slogan:
"Global reach, local touch".

tueor TURIN EDITORIAL ORGANIZATIONS

Perché un giovane possa diventare un dentista occorre che prima riesca... a entrare in Facoltà

A settembre si svolgeranno, come ogni anno i test di ammissione alle Facoltà a numero programmato e come ogni anno è probabile che il numero degli ammessi sia di gran lunga inferiore a quello degli iscritti. Nel 2011 ad esempio, i partecipanti ai test d'ammissione a Medicina, Facoltà più ambita, furono 84.422 per 9.690 posti (8.887 per Medicina e 803 a Odontoiatria), pari a 7,15 per 1 posto. A Torino, nel 2010 furono in 3.957 a tentare il test, ma i fortunati ammessi a indossare il camice bianco furono solo 514, con un rapporto di 7,69 candidati per 1 posto.
Ma la forbice tra candidati e ammessi tende inesorabilmente a divaricarsi col tempo. Per non parlare dell'ammissione a Odontoiatria dove, richiamando una nota immagine evangelica, sembra proprio che un cammello debba passare nella cruna di un ago. Poiché sono ancora molti i "padri" (e le madri) dentisti che sognano per i loro figli un accesso alla loro carriera, una domanda scaturisce inevitabile: dove vanno, che fine faranno gli studenti esclusi?
Le statistiche non lo dicono ma si sa che una buona parte non si da per vinta e ritenta. Se spasima per entrare a Medicina (la più ambita) ma non ci riesce, lo studente cercherà di iscriversi (sempre, se può) a Farmacia, darà gli esami che potrebbero tornargli utili un domani e poi ritenterà. Altrimenti? Altrimenti (e sempre se può) opterà per l'opzione Spagna o Romania, da dove, grazie alle norme Ue rientrerà qualche anno dopo con una laurea in tasca. A frenare l'arrembaggio delle "vittime da test", tuttavia, anche in Spagna è stato istituito il test di ammissione.
Oggi come oggi non si sa quanti ragazzi in Italia parteciperanno nel prossimo settembre alle prove di ammissione alle Facoltà a numero chiuso. Conseguita la maturità, forte di un bagaglio di nozioni ritenuto (erroneamente) sufficiente, quasi sempre lo studente andrà alla prova senza tener conto dei criteri che ispirano i test. Grave errore, che spiega in parte il crescente divario tra gli "aspiranti" e gli "ammessi" e il numero crescente di genitori che devono metter mano più profondamente al portafogli per affrontare le soluzioni "esterofile".
Per prevenire le conseguenze sconfortanti dal punto di vista psicologico e finanziario di un fallimento, con rinuncia temporanea alle proprie ambizioni, perdita di almeno un anno in un'età didatticamente "preziosa" e inconvenienti certi dal punto di vista economico (e morale), a Torino, nel marzo 2011, è stata aperta una nuova sede Centro Studi Test (in via Pastrengo 1 bis e diretta da Franco Chiesa, tel. 011. 7640982, www.centrostuditest.it). Una realtà didattica e metodologica, emanazione di una più ampia nata in Sicilia 20 anni or sono. Fondato da Ottone Vaccaro, medico dentista, il CST è diffuso e conosciuto su tutto il territorio nazionale. Limitando il numero di studenti a massimo 15 per classe per una didattica più efficace, il CST prepara i giovani ad affrontare l'accesso alle Facoltà a numero programmato, facendo loro svolgere un numero importante di quiz (circa 2.600 tra cartaceo e web) e tante simulazioni con correzione individuali dei testi e il commento dei docenti a ogni singolo quiz. I risultati, nella prima tornata di prove (settembre 2011) sono stati decisamente confortanti: 9 frequentatori su 10 del corso hanno superato i test. Miracolo? No: soprattutto approfondimento dei criteri di valutazione legati ai quiz e insegnanti preparati *ad hoc*. Mentre gli studenti candidati alla maturità si stanno "scaldando i muscoli" in attesa della maratona degli esami di stato, un'altra maratona, altrettanto essenziale, potrebbe attenderli subito dopo gli esami di maturità per aumentare le loro chance di successo.

Alcuni "candidati" all'ammissione alle Facoltà a numero chiuso con il titolare del Centro Studi Test di Torino.

CERCHIAMO
ODONTOIATRI
DI QUALITÀ

Per le nostre cliniche
in Milano, Alessandria e Sedriano (MI)
Cerchiamo odontoiatri professionisti:
- Generalisti, Implantologi, Ortodonzisti con certificazione Invisalign, Direttori sanitari
- Disponibilità di 2 gg a settimana
- Odontoiatri Senior oltre 10 anni di esperienza
- Odontoiatri Middle/Junior: da 2 a 10 anni di esperienza
- Cerchiamo inoltre Receptionist, Assistenti alla poltrona e Responsabili commerciali (non richiesta esperienza nel settore dentale)

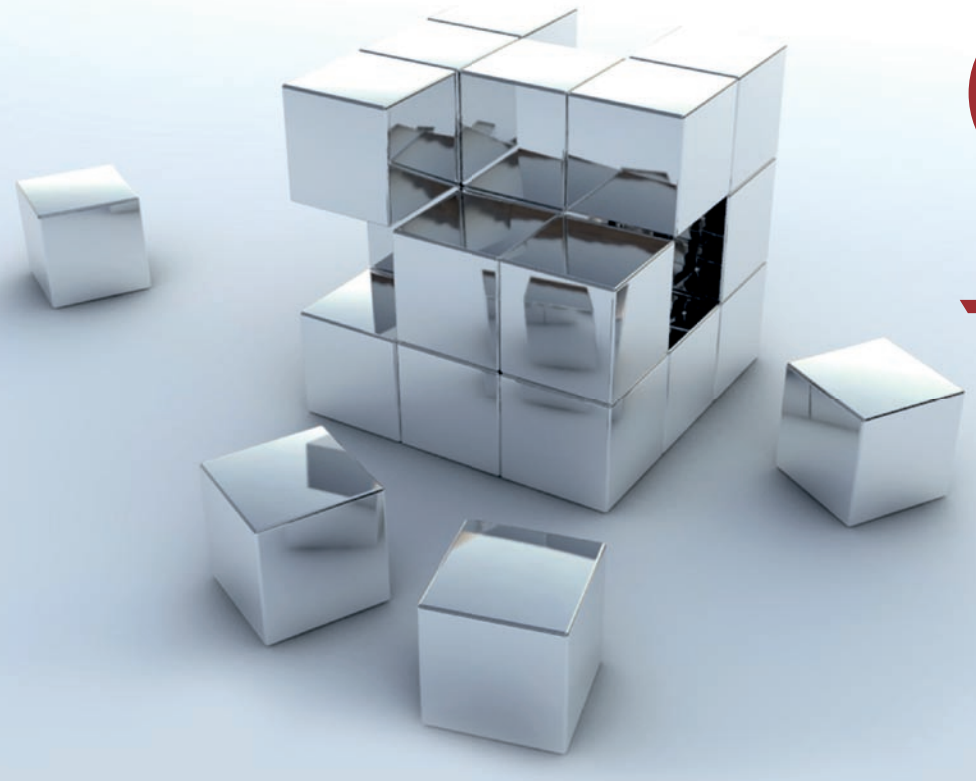
DentalPro è un gruppo di cliniche professionali, guidate da medici odontoiatri di grande esperienza che offre eccellenza odontoiatrica con materiali e attrezzature all'avanguardia.

Inviare cv a dentisti@dentalpro.it; receptionist@dentalpro.it; assistenti@dentalpro.it; commerciali@dentalpro.it; tel 0272095104

DENTALPRO
CLINICHE DENTISTICHE PROFESSIONALI

Arrivano le sanzioni per chi non fa gli ECM

La nuova normativa ECM, pur dichiarando l'obbligo della formazione continua per i medici e per tutti gli operatori delle professioni sanitarie non mediche, fino ad oggi non aveva comminato sanzioni per coloro che non lo assolvevano o che lo assolvevano in maniera insufficiente.
Nella recente manovra del governo Monti (e nel precedente DPR n.138 del 13 agosto 2011, art. 3) le sanzioni sono invece previste: difatti, entro il 13 agosto 2012 tutti gli ordini professionali interessati, e quindi gli ordini dei medici chirurghi e quelli delle professioni sanitarie non mediche, dovranno stabilire le sanzioni da applicare a chi non acquisisce in un anno i 50 crediti ECM necessari per soddisfare l'obbligo formativo. È noto che, a partire dall'1 gennaio 2010, data di entrata in vigore delle nuove regole ECM, i Provider, alla fine di ogni evento formativo, trasmettono al Co.Ge.APS l'elenco dei professionisti che hanno ricevuto i crediti, e il Co.Ge.APS, che gestisce l'anagrafe dei crediti, trasmette poi i nominativi ai rispettivi ordini professionali per la creazione dei relativi dossier. In tal modo gli Ordini dispongono dello strumento per infliggere le sanzioni ai disobbedienti. I Provider trasmettono anche i nominativi dei medici, la cui partecipazione all'evento è stata sponsorizzata, con l'identificativo dello sponsor; questo perché un medico può acquisire crediti formativi ECM da sponsorizzato solo per un terzo del cumulo triennale necessario, che ammonta a 150 crediti; gli Ordini Professionali tenuti a vigilare riterranno validi pertanto solo 50 crediti su 150 ottenuti tramite sponsorizzazione, annullando l'eccedenza. Naturalmente per i restanti 100 crediti il professionista dovrà pagarsi la formazione di tasca propria.



COMPLETA IL TUO AGGIORNAMENTO

CALENDARIO CORSI 2012

TUEOR – TURIN EDITORIAL ORGANIZATIONS

ECM Progetti – Educazione continua in medicina

I CORSI ACCREDITATI ECM

MAGGIO

CORSO PER RSPP DATORI DI LAVORO SANITARI EX D.LGS. 81/2008
Lunedì, 07 Maggio 2012
Luogo: Pavia - Durata: 16 ore
Costo: 250,00 EUR (Iva esclusa)

CORSO DI RADIOPROTEZIONE (MODULO A E B PROTEZIONE DELL'OPERATORE E PROTEZIONE DEL PAZIENTE) SECONDO LE LINEE PROGRAMMATICHE 2010-2011 EX ART 7 DLGS 187/2000 E S.M.I.
Sabato, 19 Maggio 2012
Luogo: Milano - Durata: 8 ore
Costo: 150,00 EUR (Iva esclusa)

GIUGNO

LEADERSHIP AL FEMMINILE
In collaborazione con Dale Carnegie
1 Giugno 2012
Luogo: Lago di Garda - Durata: 8 ore
Costo corso: 390,00 EUR
Costo corso - pacchetto pernottamento & benessere: 550,00 EUR

Dale Carnegie Training – People. Performance. Profits.

DISLIPIDEMIE: FISIOPATOLOGIA, APPROCCI FARMACOLOGICI E ASPETTI NORMATIVI
Giugno 2012
Luogo: Milano - Durata: 8 ore
Costo: 60,00 EUR (Iva esclusa)

LA GESTIONE DEI DATI NELLO STUDIO MEDICO E ODONTOIATRICO
Giovedì, 21 Giugno 2012
Luogo: Milano - Durata: 3 ore
Costo: 50,00 EUR (Iva esclusa)

LUGLIO

COLLABORAZIONE DEL MEDICO COMPETENTE AL DOCUMENTO DI VALUTAZIONE DEI RISCHI: OBBLIGHI E CRITICITÀ
Venerdì, 13 Luglio 2012
Luogo: Vimodrone - Durata: 4 ore
Costo: 150,00 EUR (Iva esclusa)

SETTEMBRE

PRESENTATIONS SKILLS PUBLIC SPEAKING MASTERY
In collaborazione con Dale Carnegie
21-22 Settembre 2012
Luogo: Milano - Durata: 16 ore

Dale Carnegie Training – People. Performance. Profits.

NOVEMBRE

AGENTI CHIMICI, CANCEROGENI E MUTAGENI: FATTORI DI RISCHIO E SORVEGLIANZA SANITARIA
Venerdì, 30 Novembre 2012
Luogo: Vimodrone - Durata: 4 ore
Costo: 150,00 EUR (Iva esclusa)

LE RELAZIONI VINCENTI NELL'ERA DIGITALE
In collaborazione con Dale Carnegie

MAGGIO
11 Maggio 2012 - Luogo: Catania – Hotel Principe
18 Maggio 2012 - Luogo: Milano

GIUGNO
Data: 8 Giugno 2012 - Luogo: Padova
Data: 22 Giugno 2012 - Luogo: Firenze

SETTEMBRE
Data: 14 Settembre 2012 - Luogo: Torino

OTTOBRE
Data: 12 Ottobre 2012 - Luogo: Roma

Durata: 7 ore
Costo: 350,00 EUR

Dale Carnegie Training – People. Performance. Profits.

GLI EVENTI ACCREDITATI ECM

IV CONGRESSO NAZIONALE SISIO - LA TECNOLOGIA NELLE MANI DEL PROFESSIONISTA: UN APPROCCIO SCIENTIFICO E CLINICO
11-12 maggio 2012 - Luogo: Università "Sapienza", Roma

I SIMPOSIO NAZIONALE DI VIDEOCHIRURGIA - LA CHIRURGIA ODONTOSTOMATOLOGICA DALLA TRADIZIONE ALL'INNOVAZIONE
12-14 luglio 2012 - Luogo: Palazzo dei Congressi, Taormina

MEETING ON RESEARCH IN DENTAL HYGIENE - NON SURGICAL PERIODONTAL TREATMENT: HOW TO CONCILIATE SCIENTIFIC EVIDENCES AND CLINICAL PRACTICE
14-15 dicembre 2012 - Luogo: Università di Pisa

Per informazioni e iscrizioni contattare la Segreteria Organizzativa
Tueor srl, corso Sebastopoli 225, 10137 Torino – Tel.: 011 0463350 – segreteria@tueor.com – www.tueor.it