

sabato 27 giugno 2026

“ALLEANZA TERAPEUTICA ATTRAVERSO LA CORRETTA ED ETICA ESPOSIZIONE DEL PIANO DI CURA E L'ACCORDO ECONOMICO”

7 crediti ECM

Relatori

Andrea IMPOSTI

Francesco IMPOSTI

Programma

08.30 – 09.00

Segreteria

09.00 - 11.00

Definizione degli obiettivi per rendere più semplice e produttiva la vita professionale e marketing etico

11.00 - 11.15

Coffee break

11.15 - 13.30

La prima visita

13.30 – 14.15

Light lunch

14.15 - 16.30

“Saper chiedere l'onorario pattuito”, alleanza terapeutica attraverso l'accordo economico

16.30 – 17.00

Conclusioni e verifica apprendimento

Obiettivo del corso

Quando parliamo di gestione dello studio odontoiatrico non possiamo dimenticare quello che è il prerequisito indispensabile perché le cure si svolgano in maniera corretta ed efficace e cioè la necessità che tra clinico e paziente si stabilisca una solida ALLEANZA TERAPEUTICA.

Questo deve essere il punto di arrivo della relazione paziente-medico ed è necessario a GARANTIRE L'ACCETTAZIONE CONSAPEVOLE DEL PIANO DI CURA.

Il medico deve pertanto intervenire su più livelli che partono certamente da quello clinico ma spaziano anche sul livello socio-economico, sulla preparazione del paziente, sulla gestione della paura, sulla consapevolezza del paziente e sugli aspetti di pagamento delle cure e sulla sostenibilità economica delle stesse. L'alleanza terapeutica si fonda infatti su tutti questi principi.

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di **apprendere le modalità di comunicazione efficace per migliorare l'accettazione dei piani di cura e per affinare elementi persuasivi nei confronti dei loro pazienti** inducendoli a perseguire la miglior soluzione per le loro cure. Saranno inoltre in grado di **generare “alleanza terapeutica” attraverso la capacità di gestire gli strumenti economici finanziari che possano agevolare l'avvicinamento alle cure** anche da parte di chi ha meno disponibilità economica



Andrea Luca Imposti

Data di nascita: 24/10/1967 | Indirizzo e-mail: imposti.andrea@gmail.com

PRESENTAZIONE

Oggi imprenditore e consulente nel settore odontoiatrico. Ho costituito il brand Cliniche Dentali Italia che garantisce a pazienti e operatori un network di professionisti altamente selezionati e di indiscusse caratteristiche di aggiornamento e preparazione.

Mi sono laureato in Economia Aziendale con indirizzo **aziende commerciali ed** il mio percorso è tracciato da allora.

Negli anni ho vissuto esperienze sia in aziende fortemente strutturate che in start up di reti in franchising e dirette, tutto questo in diversi settori.

Le mie esperienze lavorative e l'attività, anche in ambiti associativi mi hanno consentito, negli anni, di costruirmi una rete molto fitta di relazioni che comprende tutti gli attori del sistema: stampa, imprenditori, istituti di credito, commercializzatori, associazioni, imprenditori.

Da sempre sono fortemente orientato ai risultati e conosco approfonditamente tutte le dinamiche che regolano il mercato sanitario: gestisco con grande padronanza le leve che consentono il migliore raggiungimento degli obiettivi con attenzione agli aspetti sia commerciali che legali e di relazione, per la parte clinica mi avvalgo di Tutor altamente preparati e riconosciuti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1994

LAUREA IN ECONOMIA AZIENDALE Università Bocconi Milano

ESPERIENZA LAVORATIVA

FONDATORE ARCADIA RETAIL CON I BRAND IODENTISTA E CLINICHE DENTALI ITALIA - 03/2015 - Attuale

Attività di consulenza per l'organizzazione interna di strutture odontoiatriche e/o polispecialistiche.

Mi occupo della gestione di queste strutture partendo dalla revisione delle linee di costo e di ricavo, nell'ottimizzazione delle agende, di selezione e formazione del personale paramedico, della formazione dei medici per la parte che compete la relazione paziente medico e la comunicazione efficace, del marketing interno ed esterno alla struttura e dei relativi incrementi di soddisfazione dei pazienti.

Il tutto si traduce in semplicità di gestione e maggiore fatturato nel rispetto delle attività cliniche e della qualità esecutiva.

DIRETTORE SVILUPPO E COSTITUTORE DI ECONOMIA E FRANCHISING, PROFESSORE A CONTRATTO CORSO SU RETAIL - CARESENT - 09/2013 - 03/2015

Mi occupo dello sviluppo del gruppo Caredent e, dal mio ingresso in azienda, sono state prodotte 11 nuove affiliazioni del valore di 400.000 euro ciascuna.

Mi occupavo inoltre della formazione dei medici (per la parte di comunicazione) oltre che della gestione commerciale di 15 cliniche. All'attività di sviluppo abbino docenze in ambito retail e franchising con un modulo sulla gestione commerciale dei canali di distribuzione.

Ho costituito l'associazione Economia e Franchising insieme all'Avvocato Natale Callipari, relatore e autore di molti libri anche in tema sanitario.

DIRETTORE SVILUPPO DENTAL-FRANCHISING GRUPPO VITALDENT - VITALDENT - 09/2012 - 09/2013 - (450 CLINICHE TRA SPAGNA PORTOGALLO E 83 ATTUALMENTE IN ITALIA)

Coordinavo l'attività di recruiting per la ricerca di nuovi affiliati sfruttando moltissimi mezzi in particolar modo centrati sulla costruzione di una rete di relazioni in ambito associativo ed universitario nonché con la conoscenza diretta di molti relatori ed opinion leader.

Mi occupavo anche del reperimento dei finanziamenti per agevolare le aperture nonché di molti degli aspetti legali ed amministrativi pre apertura. Avevo inoltre responsabilità diretta sulle cliniche dirette (ovvero quelle di proprietà diretta della controllante).

DIRETTORE COORDINAMENTO E GESTIONE DELLA RETE - PROFESSIONECASA - 01/2009 - 09/2010 - (480 AGENZIE IMMOBILIARI, FATT. 6,5 MIL DI EURO E CIRCA 45 DIPENDENTI)

Riportando al Presidente avevo responsabilità diretta sui risultati della rete. La mia attività principale era di coordinamento di tutte le funzioni aziendali e le relative applicazioni sulla rete, nello specifico: formazione, contrattualistica, gestione contenzioso, gestione insoliti, assistenza alla rete, marketing e relazione ufficio stampa.

Mi occupavo personalmente delle relazioni con grandi gruppi (Generali, Ina, Reale, Alleanza, Unicredit) per la dismissione/locazione di location residenziali e/o commerciali.

Ero inoltre direttore delle agenzie Prestige International (40 agenzie in Italia e nel mondo) e della divisione immobili commerciali. Gestivo un gruppo di lavoro di 32 persone tra responsabili di filiale e Area Manager.

COUNTRY MANAGER VALDEPESA TEXTIL, FONDO MERCAPITAL - VALDEPESA TEXTIL - 07/2004 - 01/2009

Distributrice del marchio Ka International, Valdepesa Textil sa, azienda spagnola con 490 punti vendita nel mondo (www.ka-international.com).

Mi occupavo di recruiting e selezione nuovi affiliati oltre che attività di ricerca location idonee. Avevo responsabilità diretta di gestione e controllo del mercato italiano e sull'andamento generale della rete. Riportando al direttore sviluppo internazionale ed al direttore generale in Spagna. Negli anni di attività ho aperto 45 punti vendita nelle migliori location e città italiane con conseguente notevole incremento di fatturato globale.

Ho gestito in prima persona la dismissione dei punti vendita diretti (sette) ceduti ad affiliati.

Gestivo tutta la parte economica come centro di costo e di profitto della società italiana con responsabilità su tutti i dipendenti e su tutta la rete.

RESPONSABILE SVILUPPO - PARABELLA SPA - 03/1999 - 03/2004

La Parabella S.p.A. di Milano, distributrice del marchio in franchising "Ideal Line" leader di mercato nel settore estetico, presente in Italia con 140 centri.

Mi occupavo del recruiting nuovi affiliati gestendo tutte le fasi, dal primo contatto alla contrattualistica e ricerca location. Avevo inoltre gestione diretta di 5 centri in differenti regioni (i nostri flagship store) per avere massimo contatto con la realtà operativa e per meglio presentare l'attività agli investitori.

Riportando al Direttore Commerciale gestivo un gruppo di 4 persone oltre che il personale dei centri diretti. Le mie valutazioni erano supportate da un'analisi degli scostamenti attraverso indicatori che monitoravano la qualità delle campagne pubblicitarie, la percentuale di chiusura di contratti vs contatti, il grado di soddisfazione e di fidelizzazione della clientela, il valore di spesa media ecc.

Tali indici mi consentivano di apportare i correttivi idonei ad una crescita omogenea dell'attività.

SALES MANAGER - G.M.P. S.P.A., GRUPPO EDITORIALE L'ESPRESSO - 06/1997 - 02/1999

Mansioni di vendita di spazi pubblicitari.

Dal giugno 1999 responsabile delle testate turistiche del Gruppo sulle regioni Piemonte, Lombardia, Valle d'Aosta e Liguria, gestivo una rete di quattro venditori nonché le relazioni con le agenzie pubblicitarie concessionarie dei nostri prodotti.

AGENTE DELLA POLIZIA DI STATO

Presso la Questura di Milano.

Dopo l'anno di leva, sono entrato a far parte di una squadra di Polizia Giudiziaria con mansioni rivolte all'accertamento di crimini finanziari.

Ho ottenuto numerosi riconoscimenti personali e molte delle azioni della mia squadra sono apparse sui più importanti mass-media.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".



DATA: 25/05/2026

Francesco Imposti

Marketing Strategist & Content Producer — Settore sanitario odontoiatrico

DATI PERSONALI

Data di nascita	20 febbraio 2004	Email	f.imposti@iodentista.it
Luogo di nascita	Milano	Telefono	+39 328 5535335
Residenza	Milano	Nazionalità	Italiana

PROFILO PROFESSIONALE

Marketing strategist e content producer specializzato nella comunicazione per studi e cliniche odontoiatriche. Esperienza nella gestione integrata di strategia marketing, copywriting, produzione di contenuti audio-video e gestione clienti. Competenza specifica nella pubblicità sanitaria conforme alla normativa vigente (indicazioni FNOMCeO, L. 145/2018 e L. 103/2023). Percorso imprenditoriale avviato con la fondazione di attività nel settore e-commerce e della comunicazione digitale, confluite nel 2025 in IoDentista, di cui è oggi socio e amministratore.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Socio e Amministratore — IoDentista

dal 2025 - Italia

- Direzione delle attività di marketing e comunicazione per una dental support organization attiva su oltre 180 studi odontoiatrici in Italia
- Strategia marketing, copywriting, produzione di contenuti e gestione operativa dei clienti, nel rispetto della normativa sulla pubblicità sanitaria
- Coordinamento del pipeline di produzione contenuti, generazione immagini e video, montaggio e post-produzione, grafica per i canali social degli studi clienti

Fondatore — SocialMed

2023 – 2025 - Italia

- Fondazione e sviluppo di una realtà dedicata alla comunicazione digitale e al marketing per il settore medico-sanitario
- Confluita nel 2025 in IoDentista a seguito di operazione di fusione

Fondatore — Milano Marketplace

2021 – 2024 - Milano

- Fondazione e gestione di una community e attività di compravendita di calzature e accessori di lusso
- Gestione del marketing, della comunicazione e della crescita della base utenti, attività ceduta nel 2024

Marketing Manager — Gestione influencer

2020 – 2023 - Italia

- Gestione delle attività di marketing e comunicazione per profili e influencer del settore digitale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Tecnico delle Relazioni Internazionali per il Marketing

2023

Formazione continua in marketing digitale e advertising

Aggiornamento professionale costante in ambito marketing e comunicazione digitale.

COMPETENZE

Marketing & comunicazione	Strategia marketing, copywriting, content strategy, gestione campagne advertising, gestione clienti
Pubblicità sanitaria	Comunicazione conforme alla normativa di settore (indicazioni FNOMCeO, L. 145/2018, L. 103/2023)
Produzione contenuti	Generazione di immagini e video, montaggio video, post-produzione, grafica per social media
Software	Adobe Premiere Pro, Adobe After Effects, Canva, strumenti di generazione contenuti basati su intelligenza artificiale
Competenze tecniche	Sviluppo web, automazione di processi, gestione di piattaforme gestionali e CRM

LINGUE

Italiano	Madrelingua	Spagnolo	B1
Inglese	B2	Francese	A2

Il sottoscritto autorizza il trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 136/2023.

Consapevole delle sanzioni penali previste in caso di dichiarazioni mendaci, il sottoscritto dichiara che le informazioni riportate nel presente curriculum corrispondono al vero, ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. 445/2000.

Luogo e data Magenta, 25/05/26

Firma

