

## Selezione del personale

**Il carburante di ogni attività di successo: le persone.**

La gestione delle Risorse Umane rappresenta una dinamica fondamentale per l'operatività e il successo dello studio ma prima di tutto bisogna selezionare le persone giuste!

Da anni curiamo la selezione del personale di segreteria e ASO.

**Il nostro metodo:**

**PUBBLICAZIONE ANNUNCIO SUI CANALI SPECIFICI DI RICERCA ONLINE**

**SCREENING CV ATTINENTI ALLA RICERCA**

**SELEZIONE CV**

**CONTATTO TELEFONICO DEI CANDIDATI**

**COLLOQUI IN PRESENZA CON I CANDIDATI SELEZIONATI**

**RINVIO DEI CANDIDATI MIGLIORI PER SECONDO COLLOQUIO IN STUDIO**

## I meccanismi di incentivazione delle H.R.

La **gestione del personale** rappresenta sicuramente una delle variabili fondamentali per l'organizzazione dello studio odontoiatrico come impresa. E' importante tener conto delle aspettative (esigenze di soddisfazione e di sviluppo) di ciascun individuo compatibilmente con la struttura organizzativa e con le capacità professionali di ogni soggetto coinvolto.

Il sistema del OKR (**Objectives and Key Results**) è un metodo organizzativo che come obiettivo l'incremento delle performance delle h.r. all'interno dello studio odontoiatrico.

**Si articola nelle seguenti fasi:**

**DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI ORGANIZZATIVI**

**DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI E DEI RISULTATI CHIAVE DELLE H.R. COINVOLTE**

**VALORIZZAZIONE DEL PREMIO**

**MONITORAGGIO COSTANTE DELLE PRESTAZIONI E DEI PROGRESSI**

**VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI**

**FEEDBACK**



## Locazione della poltrona

### Massima efficienza.

L'obiettivo è quello di **determinare il costo orario poltrona** da locare a terzi. Il criterio utilizza coefficienti "condominali-temporali", il cui calcolo del costo si basa su fattori quali il tempo e gli spazi utilizzati dal locatario medico.

**LESSICOM supporta lo studio nelle seguenti fasi:**

**VALUTAZIONE DEL PROGRAMMA  
GESTIONALE ESISTENTE E DEL SUO  
LIVELLO DI UTILIZZO**

**ESPORTAZIONE DEI DATI DAL  
GESTIONALE**

**ANALISI DEI COSTI POLTRONA**

**DETERMINAZIONE DEI COEFFICIENTI  
CONDOMINIALI TEMPORALI PER IL  
COSTO ORARIO LOCAZIONE**

## Recupero degli Sleeping Patient

### Risveglia il potenziale del tuo Studio.

L'intramarketing è l'attività promozionale che consente allo Studio di sviluppare il proprio volume di affari e di implementare il cash-flow **ottimizzando le potenzialità del parco Pazienti esistente**. Reperire, contattare e riattivare gli Sleeping Patients (Pazienti in anagrafica senza appuntamento) con competenza ed efficienza richiede skills e strumenti che vanno al di là della semplice telefonata.

**L'attività operativa prevede i  
seguenti step:**

**PREPARAZIONE DEL FILE OPERATIVO  
PER GLI SLEEPING PATIENTS**

**PREDISPOSIZIONE DELLA PROCEDURA  
PER IL CONTATTO E LA GESTIONE DEL  
RE-INSERIMENTO IN STUDIO**

**ANALISI DELLE OBIEZIONI E TECNICHE  
DI CONTRO OBIEZIONE**

**ANALISI MENSILE DEI RISULTATI  
POSITIVI PER VALUTAZIONE  
REDEMPTION PROGRESSIVA**

**Affiancheremo, inoltre, la Proprietà  
dello Studio nelle fasi di:**

**ANALISI FINALE DEI RISULTATI NEGATIVI  
PER INTRODUZIONE CORRETTIVI  
FUTURI**

**ANALISI FINALE DEI RISULTATI  
PER VALUTAZIONE REDEMPTION  
COMPLESSIVA**

**ANALISI MENSILE DEI RISULTATI  
POSITIVI PER VALUTAZIONE  
REDEMPTION PROGRESSIVA**

