

Ημερίδα: Οικονομική διαχείριση οδοντιατρείου_2: Στρατηγικές ανάπτυξης και βιωσιμότητας

Τίτλος ημερίδας: "Οικονομική διαχείριση οδοντιατρείου 2: Κερδοφορία & ανάπτυξη με στρατηγική!"

Ημερομηνία: 5 Ιουλίου 2025

Διάρκεια: 6 ώρες (συμπεριλαμβανομένων διαλειμμάτων)

Χώρος διεξαγωγής: Οδοντιατρική Σχολή Αθηνών

Φορέας διοργάνωσης: ΚΕΔΙΒΙΜ ΕΚΠΑ

Κόστος συμμετοχής

- **Δωρεάν** για τους συμμετέχοντες του προγράμματος "Οδοντιατρικό Μάνατζμεντ_3ος Κύκλος"
- **250€** για μεμονωμένους συναδέλφους
- **3 άτομα από την ίδια δομή δικαιούνται -5% έκπτωση** στην αρχική τιμή του σεμιναρίου έκαστος

Τίτλος προγράμματος «Σεμινάρια στην Οδοντιατρική Επαγγελματική Πρακτική»

Πιστοποίηση μορίων συνεχιζόμενης εκπαίδευσης από την Ελληνική Οδοντιατρική Ομοσπονδία

Πρόγραμμα

09:00 - 09:30 | Εγγραφή και καλωσόρισμα

- Υποδοχή των συμμετεχόντων, διανομή υλικού ημερίδας.
- Παρουσίαση στόχων της ημερίδας από την συντονίστρια.
- Γνωριμία με τους εισηγητές και το πρόγραμμα της ημέρας.

09:30 - 10:30 | Ενίσχυση διαδικασίας κοστολόγησης και τιμολόγησης

Συντονίστρια: Αντωνιάδου Μαρία (Αναπληρώτρια Καθηγήτρια)

- **Κατανόηση των κοστολογικών στοιχείων**
 - Τι περιλαμβάνεται στο κόστος μιας υπηρεσίας;
 - Εξοπλισμός, υλικά, προσωπικό και κρυφά κόστη.
- **Ανάλυση κερδοφορίας**
 - Πώς να υπολογίζετε το περιθώριο κέρδους.
 - Συγκριτική ανάλυση σε σχέση με την αγορά.
- **Πρακτικές ασκήσεις κοστολόγησης/τιμολόγησης**
 - Υπολογισμός τιμής για μια βασική υπηρεσία με βάση αληθινά δεδομένα.

10:30 - 11:30 | Βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη οικονομική στρατηγική

- **Βραχυπρόθεσμες δράσεις**
 - Παρακολούθηση ταμειακών ροών σε μηνιαία βάση.
 - Δημιουργία έκτακτου ταμείου για απρόοπτα έξοδα.
- **Μακροπρόθεσμος σχεδιασμός**
 - Ποιοι είναι οι βασικοί στόχοι ανάπτυξης του οδοντιατρείου;
 - Επενδύσεις σε εξοπλισμό, υποδομές και ανθρώπινο δυναμικό.
- **Σύνδεση στρατηγικής με KPI's (Key Performance Indicators)**
 - Πώς να μετράτε την επιτυχία των στρατηγικών σας.
- **Case study**
 - Σχεδιασμός οικονομικής στρατηγικής για ένα μικρό οδοντιατρείο με σκοπό την ανάπτυξη.

11:30 - 12:00 | Διάλεμμα και δικτύωση

12:00 - 12:45 | Επικοινωνία του κόστους με τον ασθενή

Συντονίστρια: Αντωνιάδου Μαρία

- **Κατανόηση του ψυχολογικού παράγοντα**
 - Πώς επηρεάζει η παρουσίαση του κόστους την εμπιστοσύνη του ασθενούς.
- **Διαφάνεια στην παρουσίαση**
 - Ανάλυση όλων των στοιχείων που περιλαμβάνει μια προσφορά θεραπείας.
- **Αντιμετώπιση αντιρρήσεων**
 - Πώς να απαντήσετε σε ερωτήσεις για την τιμή χωρίς να μειώσετε την αξία της υπηρεσίας.
- **Πρακτική προσέγγιση**
 - Role-play: Προσομοίωση συζήτησης με ασθενή σχετικά με μια θεραπεία μεγάλης αξίας.

12:45 - 14:00 | Ενημέρωση της οδοντιατρικής ομάδας για τη μείωση της σπατάλης

Συντονίστρια : Βαλεντίνα Κόρδη

- **Αναγνώριση πηγών σπατάλης στο οδοντιατρείο**
 - Επισήμανση πού χάνεται περισσότερος χρόνος ή υλικά στο οδοντιατρείο.
- **Εκπαίδευση της ομάδας**
 - Βασικές αρχές αποδοτικής διαχείρισης χρόνου και υλικών.
 - Εισαγωγή μεθόδων lean management για καθημερινές δραστηριότητες.
- **Κίνητρα για βελτίωση**

- Οργάνωση ομάδων για δημιουργία μικρών στόχων (π.χ., μείωση κατανάλωσης υλικών).
- **Πρακτικές ασκήσεις**
 - Συζήτηση παραδειγμάτων και προτάσεις μείωσης δαπανών.

14.00 - 14:15 | Διάλειμμα και δικτύωση

14.15 - 15:15 | Ξεπέραςμα του φόβου για την κοινωνική κριτική

Συντονίστρια: Κυριακή Χανιώτου

- **Κατανόηση του φόβου**
 - Πώς επηρεάζει ο φόβος της κριτικής τις αποφάσεις για τιμολόγηση.
- **Αυτοπεποίθηση μέσω της εμπιστοσύνης στον εαυτό**
 - Ενίσχυση της πεποίθησης ότι οι υπηρεσίες έχουν αξία.
- **Εργαλεία διαχείρισης φόβου**
 - Χρήση θετικών παραδειγμάτων και επιτυχιών.
- **Πρακτική προσέγγιση**
 - Δημιουργία προσωπικού "script" για τη διαχείριση δύσκολων συνομιλιών.

15:15 - 16:00 | Δημιουργία του Brand του οδοντιάτρου/οδοντιατρείου

Συντονίστρια: Κυριακή Χανιώτου

- **Τι είναι το Brand**
 - Ο ορισμός του brand στον οδοντιατρικό χώρο.
- **Ανάπτυξη μοναδικής ταυτότητας**
 - Πώς να κάνετε το οδοντιατρείο σας να ξεχωρίζει.
- **Εργαλεία Branding**
 - Χρήση social media, ιστοσελίδων και αναφορών για την προβολή σας.
- **Πρακτική εφαρμογή**
 - Δημιουργία ενός βασικού πλάνου branding που μπορεί να εφαρμοστεί άμεσα.

16:00 - 16:30 | Συζήτηση και κλείσιμο της ημερίδας

- Ανασκόπηση των βασικών σημείων της ημέρας.
- Απαντήσεις σε ερωτήσεις από τους συμμετέχοντες.
- Δράσεις για την επόμενη μέρα και δίκτυο επαφών για συνεργασία.

Σκοπός της ημερίδας και οφέλη για τους συμμετέχοντες

Η ημερίδα "**Οικονομική Διαχείριση Οδοντιατρείου 2: Κερδοφορία & Ανάπτυξη με Στρατηγική**" έχει σχεδιαστεί για να παρέχει στους συμμετέχοντες πρακτικές, άμεσα εφαρμόσιμες γνώσεις και στρατηγικές σχετικά με τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη του οδοντιατρείου τους.

Στόχος είναι οι επαγγελματίες του χώρου να αποκτήσουν ουσιαστική οικονομική παιδεία, ώστε να μπορούν να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τα οικονομικά τους, να αυξάνουν την κερδοφορία τους και να λαμβάνουν στρατηγικές αποφάσεις που οδηγούν σε ανάπτυξη.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας, οι συμμετέχοντες θα:

- ✔️ Μάθουν **προηγμένες τεχνικές κοστολόγησης** και τιμολόγησης υπηρεσιών.
- ✔️ Ανακαλύψουν **στρατηγικές οικονομικής διαχείρισης** τόσο για το παρόν όσο και για το μέλλον.
- ✔️ Εξασκηθούν σε **πρακτικές μεθόδους** υπολογισμού κερδοφορίας και αποδοτικότητας.
- ✔️ Αναπτύξουν δεξιότητες επικοινωνίας με τους ασθενείς για τη σωστή παρουσίαση του κόστους.
- ✔️ Διδαχθούν **πώς να μειώνουν τις περιττές δαπάνες** και να ενισχύουν τη συνοχή της ομάδας τους.
- ✔️ Εξελίξουν τη νοοτροπία τους ώστε να ξεπεράσουν φόβους και εμπόδια που αφορούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

◆ **Συνεχιζόμενη Μάθηση και Εξέλιξη**

Αν και κάθε ημερίδα είναι αυτοτελής, ακολουθεί μία **φυσική συνέχεια εξέλιξης**. Για όσους επιλέξουν να συμμετέχουν σε περισσότερες ημερίδες, δημιουργείται ένα **μονοπάτι προοδευτικής εκπαίδευσης**, όπου κάθε ενότητα «χτίζει» πάνω στις προηγούμενες γνώσεις, επιτρέποντας μια ολοκληρωμένη και βαθύτερη κατανόηση του θέματος.

📍 **Επένδυση στον Εαυτό σας**

Η συμμετοχή σε αυτήν την ημερίδα **δεν είναι απλώς ένα σεμινάριο** – είναι μια **επένδυση στην επαγγελματική και οικονομική σας εξέλιξη**. Ουσιαστικά, θα αποκτήσετε εργαλεία και στρατηγικές που μπορούν να σας οδηγήσουν σε **πιο σταθερή και προσοδοφόρα επιχειρηματική πορεία** στο χώρο της οδοντιατρικής.

→ **Είσαι έτοιμος/η να κάνεις το επόμενο βήμα;** 

Υποσημείωση

Η ημερίδα "**Οικονομική Διαχείριση_2**" προτείνεται ιδιαίτερα για ομάδες

οδοντιατρείων, καθώς το περιεχόμενο είναι σχεδιασμένο να ωφελήσει τόσο τους οδοντιάτρους όσο και το βοηθητικό προσωπικό. Η συμμετοχή ολόκληρης της ομάδας εξασφαλίζει καλύτερη κατανόηση, συντονισμό και εφαρμογή των στρατηγικών που θα παρουσιαστούν.

Μέρος των διδάκτρων των εκπαιδευτικών δράσεων της ομάδας Dentist Edu για το 2025, θα χρησιμοποιηθούν για την αγορά ενός ακόμα κλιβάνου για το τμήμα της κεντρικής αποστείρωσης της σχολής!

‘Ηδη έχουμε συμβάλει για την αγορά ενός κλιβάνου αξίας 14.000 ευρώ!

 **Δες στιγμιότυπα από την 1η ημερίδα!**

<https://youtu.be/i2BCWAS2xPs>

 **Ναι, θέλω να αυξήσω τα έσοδά μου!**



Ημερίδα οικονομικής διαχείρισης οδοντιατρείου
ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΟΜΑΔΑ ΜΑΣ
Σάββατο 5 Ιουλίου 2025

Πιστοποίηση από ΕΟΟ: 5,5
μόρια και από το ΚΕΔΙΒΙΜ ΕΚΠΑ

Μαρία Αντωνιάδου
Αναπληρώτρια Καθηγήτρια

Κάρι Χανιώτου
Σύμβουλος Πωλήσεων & Μάρκετινγκ

Βαλεντίνα Κόρδη
Σύμβουλος Επιχειρήσεων

Πληροφορίες & Εγγραφές
www.dentist-edu.cce.uoa.gr
Τηλ. 210 7461208

Οδοντιατρική Σχολή, ΕΚΠΑ
Θηβών 2 Γουδή, Αθήνα

 **Γνώρισε τους εισηγητές**



ΜΑΡΙΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ

Η **Μαρία Αντωνιάδου** είναι Αναπληρώτρια Καθηγήτρια στην Οδοντιατρική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Το ερευνητικό της ενδιαφέρον εστιάζεται στην καθοδήγηση (coaching) και διαχείριση ασθενών ιδιαίτερα γηριατρικών και μειονεκτικών ομάδων, στο οδοντιατρικό μάντζμεντ και μάρκετινγκ και σε επαγγελματικά θέματα βιωσιμότητας στην οδοντιατρική και λοιπές επιστήμες υγείας. Έχει ολοκληρώσει τα προγράμματα "Coaching-AC Accredited" (για πιστοποίηση από το European Association for Coaching Organization, το διαπιστευμένο πρόγραμμα "Coaching-Skills and Practice" (για πιστοποίηση από τον ICF-International Coaching Federation) και το mastering πρόγραμμα πιστοποίησης στη συστημική διοίκηση σε συνεργασία με το Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως πιστοποιημένος συστημικός αναλυτής (Certified Systemic Analyst Professional). Ειδικεύεται στην επαγγελματική συμβουλευτική και πρακτική, τη βελτίωση της απόδοσης, και τη συστημική διοίκηση στις μονάδες υγείας. Στην Οδοντιατρική Σχολή είναι υπεύθυνη, μεταξύ άλλων, για το μάθημα «Εφαρμογή των ανθρωπιστικών επιστημών και βασικών αρχών Coaching στην Οδοντιατρική» και το μάθημα «Οργάνωση και διαχείριση οδοντιατρείου» των οποίων οι θεματικές ενότητες αποτελούν βασικά ερευνητικά της πεδία. Στο κέντρο συνεχιζόμενης εκπαίδευσης του Πανεπιστημίου Αθηνών (ΚΕΔΙΒΙΜ) έχει οργανώσει διαδικτυακά προγράμματα συνεχιζόμενης επαγγελματικής κατάρτισης στο οδοντιατρικό μάντζμεντ και τη βιώσιμη ηγεσία και γυναικεία ανθεκτικότητα στην υγεία, ενώ παράλληλα είναι ακαδημαϊκή και επιστημονική υπεύθυνη στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα για το βοηθητικό προσωπικό οδοντιατρείου της Οδοντιατρικής Σχολής του ΕΚΠΑ. Συμμετέχει στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα «Ηθική στις Βιοϊατρικές Επιστήμες» του Τμήματος Ιατρικής σε συνεργασία με το Τμήμα Νοσηλευτικής του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας σε θέματα διαχείρισης ασθενών. Μέσα από τα συγγράμματά της «Εφαρμογή των ανθρωπιστικών επιστημών και βασικών αρχών coaching στις επιστήμες υγείας» και «Διαχείριση ποιότητας στις υπηρεσίες υγείας. Το οδοντιατρικό μοντέλο του quality_Material superabat opus», επιδιώκει να συμβάλει στη βελτίωση της αποδοτικότητας, της παραγωγικότητας, της ανθρώπινης βιωσιμότητας και της εργασιακής ανθεκτικότητας και ικανοποίησης των παρόχων αλλά και στη γενικότερη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών στον τομέα της υγείας.



ΒΑΛΕΝΤΙΝΑ ΚΟΡΔΗ

Η **Βαλεντίνα Κόρδη** είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων και Οργανωσιακή Σύμβουλος με εξειδίκευση στην ανάπτυξη νοσοτροπίας υψηλής απόδοσης για στελέχη, ομάδες και επιχειρηματίες. Είναι διεθνής ομιλήτρια παρακίνησης με συμμετοχή σε συνέδρια σε όλη την Ευρώπη, τις ΗΠΑ, την Ασία και τη Μέση Ανατολή, TEDx speaker και συγγραφέας του best seller βιβλίου «Success is a Mind Game» και του πρόσφατα εκδοθέντος «The Mirror Effect: What You See Is How You Lead».

Εδώ και 15 χρόνια, έχει ιδρύσει την δική της εταιρεία παρέχοντας συμβουλευτικές υπηρεσίες και εκπαιδεύσεις σε στελέχη και επιχειρήσεις, μετά από μία 15ετή πορεία ως στέλεχος πολυεθνικών κυρίως επιχειρήσεων. Έχει διεξάγει περισσότερες από 7.500 ώρες συμβουλευτικής και καθοδήγησης σε τουλάχιστον 100 διευθυντικά στελέχη και ηγέτες από διάφορους κλάδους σε όλο τον κόσμο, τόσο σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις όσο και σε πολυεθνικές εταιρείες, όπως η Microsoft, Novartis, Coca-Cola, Nissan Motor Corporation (Hong Kong), Caudalie, Biomarin Pharmaceuticals, Pfizer, AstraZeneca US, Boehringer Ingelheim, Unilever, Sephora, και έχει καθοδηγήσει οργανισμούς στην ανάπτυξη ομάδων νοσοτροπίας υψηλής απόδοσης και δέσμευσης. Η μέθοδος coaching και συμβουλευτικής της τους έχει βοηθήσει να επιτύχουν τους επαγγελματικούς και εταιρικούς τους στόχους, να αναπτύξουν ηγετικές δεξιότητες και να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις αλλαγές καλλιεργώντας την κατάλληλη οργανωτική κουλτούρα, νοσοτροπία και συμπεριφορά.

Κατέχει πτυχίο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Newport University στην Καλιφόρνια και μεταπτυχιακό τίτλο στη Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού από το City University of Seattle. Είναι υποψήφια διδάκτωρ στην Οργανωσιακή Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Phoenix και έχει πραγματοποιήσει μεταπτυχιακές σπουδές στην Συνθετική Ψυχοθεραπεία στο Πανεπιστήμιο EurAKA στην Ελβετία, καθώς κατέχει και μεταπτυχιακό τίτλο στην Οργανωσιακή Ψυχολογία από το London Metropolitan University. Επιπλέον, έχει εξειδικευτεί στο Success Conversion Coaching από το Express Coaching School του Καναδά και στο Strategic Intervention Coaching από την σχολή Robbins–Madanes School του Tony Robbins στις ΗΠΑ.

Η Βαλεντίνα είναι μέλος του Advisory Council του Harvard Business Review και αναγνωρισμένη thought leader στο coaching. Το 2020, η ICAP Group τη συμπεριέλαβε στις Leading Women in Business στην Ελλάδα. Έχει τιμηθεί με το Women of Courage Award, το Παγκόσμιο Βραβείο Brainz 500, και διακρίσεις για την επιχειρηματική της επιτυχία και κοινωνική προσφορά.



ΚΥΡΙΑΚΗ ΧΑΝΙΩΤΟΥ

Η **Κυριακή (Κάρι) Χανιώτου** είναι Σύμβουλος Μάρκετινγκ και Πωλήσεων με περισσότερα από 32 χρόνια διεθνούς εμπειρίας σε ηγετικές θέσεις πωλήσεων και μάρκετινγκ, έχοντας δραστηριοποιηθεί σε 110 χώρες. Πρόσφατα επέστρεψε στην Ελλάδα, έπειτα από 14 χρόνια στη Μέση Ανατολή και την Ασία, όπου εργάστηκε σε απαιτητικά και δυναμικά επιχειρηματικά περιβάλλοντα, αποκτώντας πολύτιμες γνώσεις και εμπειρίες από αγορές υψηλού ανταγωνισμού.

Έχει σπουδάσει στο Αμερικανικό Κολλέγιο Deree, όπου απέκτησε πτυχίο Bachelor of Science in Business Administration με ειδίκευση στο Marketing, και στη συνέχεια ολοκλήρωσε το MBA της στο University of Leicester. Είναι πιστοποιημένη ACC Coach από τον ICF, την κορυφαία παγκόσμια οργάνωση coaching, και έχει ολοκληρώσει σπουδές coaching στη σχολή Go Master Coach στη Σιγκαπούρη. Μιλά έξι ξένες γλώσσες και έχει βραβευθεί περισσότερες από 9 φορές σε παγκόσμιο επίπεδο για τις επιδόσεις της στο μάρκετινγκ και τις πωλήσεις. Ανήκει στο κορυφαίο 15% των στελεχών στο Marketing Assessment της 3M, μεταξύ 90.000 εργαζομένων.

Η Κυριακή έχει αναπτύξει το μοντέλο G.R.O.W.T.H., μια μεθοδολογία που βοηθά επαγγελματίες και οργανισμούς να επιτύχουν στρατηγική ανάπτυξη μέσω της στοχοθεσίας, της δημιουργίας ισχυρών επαγγελματικών σχέσεων, της συνεχούς βελτιστοποίησης δεξιοτήτων, της καλλιέργειας νικητήριας νοοτροπίας, της προσαρμογής στην αλλαγή και της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής επιτυχίας και προσωπικής ευημερίας. Ακόμα έχει εργαστεί σε πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις, συμβάλλοντας σε στρατηγικές πωλήσεων, μάρκετινγκ και ανάπτυξη νέων αγορών σε κλάδους όπως FMCG, φαρμακευτικά, αυτοκινητοβιομηχανία, DIY και συστήματα καθαρισμού.

Μέσω σεμιναρίων και coaching, υποστηρίζει επαγγελματίες στην ηγεσία, επικοινωνία και διαπραγμάτευση. Είναι ενεργό μέλος δικτύων όπως BNI Greece, ICC Hellas Women, iforU, Women on Top και ηγείται κύκλων ενδυνάμωσης γυναικών στο Lean In.H φιλοσοφία της βασίζεται στην ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής εξέλιξης και προσωπικής ανάπτυξης. Εφαρμόζει ολιστικές προσεγγίσεις που συνδυάζουν στρατηγική σκέψη με πρακτικές ευεξίας, όπως mindfulness, ενεργειακή εξισορρόπηση και τεχνικές προσωπικής ανάπτυξης. Στόχος της είναι να εμπνέει και να ενδυναμώνει επαγγελματίες και επιχειρήσεις, βοηθώντας τους να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους και να δημιουργήσουν το μέλλον που επιθυμούν.