

ODONTOIATRIA CHE CAMBIA

L'evoluzione dell'**implantoprotesi** e il valore dell'esperienza del paziente.

«La professione evolve quando cambia il modo in cui curiamo. Ma anche quando cambia il modo in cui ci prendiamo cura delle persone.»



Dr. Rosario Prisco

L'implantoprotesi nella pratica quotidiana:
dall'analogico al **digitale**.



Dr. Claudio Gammella

Il paziente è cambiato. Le obiezioni sono il
sintomo. Il tuo studio è pronto?
Da Dottor Google all'**Intelligenza Artificiale**



DATA

Sabato 10 Ottobre 2026



ORARIO

9.00 – 16.00



LOCATION

Equipe Group Via Raffaele Ruggiero, 107/D, 80125 Napoli NA

PER INFO



medeventmanagement@gmail.com



+39 350 842 8010

SPONSOR



ISCRIZIONI AL CORSO



PROGRAMMA

ore 08.30 – Registrazione e caffè di benvenuto

ore 09.00 – 12.00 **Dr. Rosario Prisco**

L'implantoprotesi nella pratica quotidiana:
dall'analogico al digitale.

caffè break

12.30 – 13.30 **Dr. Claudio Gammella**

Il paziente è cambiato. Le obiezioni sono il sintomo. Il
tuo studio è pronto?

Da Dottor Google all'Intelligenza Artificiale

PER INFO



medeventmanagement@gmail.com



+39 350 842 8010

SPONSOR



ISCRIZIONI AL CORSO



ARGOMENTI TRATTATI



Dr. Rosario Prisco

- Implantoprotesi: da dove veniamo.
- L'avvento del digitale.
- Il piano di trattamento: evoluzione e realizzazione.
- Riflessioni protesiche.
- Dalla impronta alla scannerizzazione.
- Possiamo mettere da parte definitivamente il materiale da impronta?
- La produzione della struttura di supporto.
- Criteri di precisione.
- Quali sono le variabili.
- Valutazione dell'osseointegrazione.
- Dal carico immediato al follow up negli anni.
- Considerazioni protesiche ed importanza.
- Come rilevare il colore in modo predicibile.
- Il controllo dell'occlusione e dei carichi.
- Strumentazione digitale.
- Miti e realtà: valutazioni congiunte.
- Conclusioni.



Dr. Claudio Gammella

- ◆ Come è cambiato il paziente, il modo in cui cerca, confronta e sceglie uno studio oggi
- ◆ Il ruolo dell'intelligenza artificiale nelle scelte del paziente (da Google alle risposte dell'AI)
- ◆ Le obiezioni come sintomo – perché "ci devo pensare" nasce molto prima del preventivo
- ◆ Uscire dalla competizione sul prezzo – farsi scegliere per il valore, non per lo sconto
- ◆ I 5 elementi per progettare lo studio che i pazienti scelgono.
- ◆ Dallo studio che dipende da te al sistema che funziona, organizzazione ed esperienza coerenti

PER INFO



medeventmanagement@gmail.com



+39 350 842 8010

SPONSOR



ISCRIZIONI AL CORSO

