

## La relazione nel ruolo gestionale: dall'informazione alla relazione

Un modello di gestione che non vede la relazione, ma solamente tecniche di comunicazione per l'incremento, non è capace di considerare i cosiddetti "beni relazionali" che sono il vero collante sia all'interno (Staff) che all'esterno (Pazienti) dello Studio. Per cogliere le straordinarie proprietà di questi elementi è utile presentare una valida comparazione tra le principali modalità di rapporto: Informazione, Comunicazione per giungere alla più importante, la Relazione. Questo complesso passaggio coinvolge anche nuovi modelli di gestione dello studio poiché l'aspetto essenziale della Relazione è che i trasferimenti che essa genera sono indissociabili dai rapporti umani. Gli oggetti delle transazioni sono inseparabili da coloro che li pongono in essere. Ecco la necessità di proporre nuove metodologie di gestione che vedono nell'Igienista Dentale una figura centrale per riappropriarsi di un universo relazionale, apparentemente scontato, ma centrale per la vita del Professionista.

### Paolo Barelli (Viterbo, IT)



*Analista, Tributarista, fondatore di Sb-Studio Barelli management, Consulente Aziendale e "trainer". Si occupa di formazione e Coaching per professionisti e aziende. Nel 1982 fonda una società per la gestione ed elaborazione di dati strategici per la rilevazione ed analisi dei "ratios" aziendali. Nel 1987 come Tributarista ed analista contabile gestisce come associato il settore della contabilità industriale con approfondimenti nel Marketing e Management all'interno del C.E.S.A. Centro Studi di Economia Aziendale. Dal 1993 è titolare di Sb-Studio Barelli management, studio di Comunicazione e Marketing. Ha svolto la professione di "buyer" e consulente di marketing negli Emirati Arabi, India e Nord Africa. Attualmente si dedica alla attività di "Coach" specializzato nel settore Dentale, trasmettendo tecniche e metodologie di comunicazione per la ottimizzazione della performance a Studi Dentistici, Laboratori Odontotecnici e Aziende. Scrive su riviste di settore, autore del libro "Igienista Dentale, una nuova professione". Su incarico della Regione Lazio ha assunto la docenza nel Corso di Formazione per odontotecnici "Adeguamento e sviluppo competenze in Implantoprotesi", trattando specificatamente di commercializzazione e comunicazione. Master in PNL (programmazione neurolinguistica) e Professional Coach, svolge attività di relatore in corsi di Management, Marketing e Comunicazione Strategica in Italia e all'estero.*

*Relatore in convegni Nazionali e Internazionali. Ha svolto lezioni presso la Aarhus Universitet – Odontologisk Insitut – Danimarca, presso l'Università degli Studi di Siena – Facoltà di Odontoiatria, Università degli Studi di Ferrara – Facoltà di Odontoiatria. Autore del Software Gestionale X-Forma per la rilevazione della performance dello Studio Odontoiatrico. È relatore in Convegni, Conferenze e Corsi per le maggiori Associazioni di categoria. Dal 2009 svolge attività didattica di "Comunicazione strategica in Odontoiatria" del Corso Integrato di Management Sanitario del Corso di Laurea di Igiene Dentale presso l'Università La Sapienza di Roma – Sede di Isernia.*