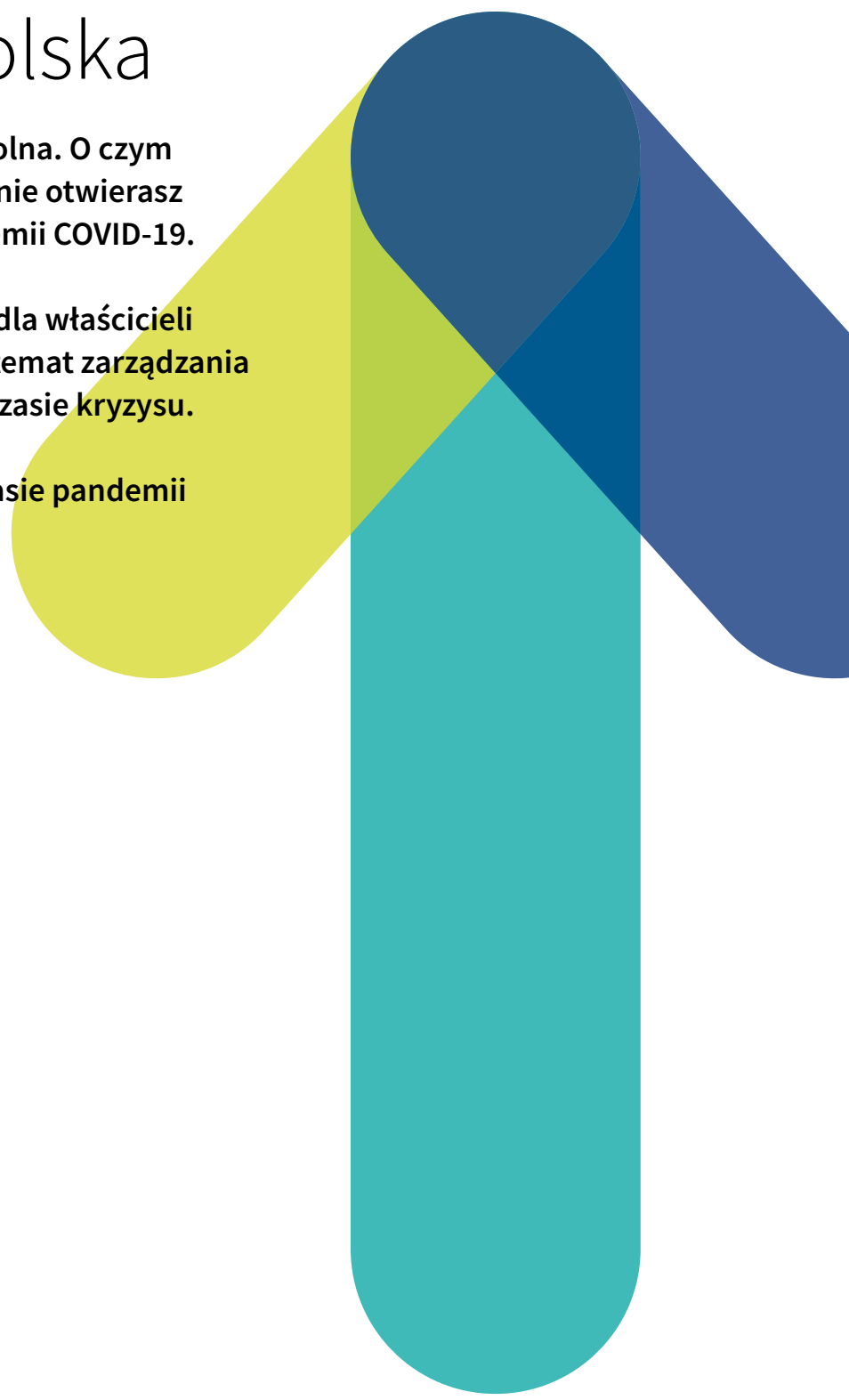


Sekcja ITI Polska

Pierwsze 100 dni - lista kontrolna. O czym musisz pamiętać, gdy ponownie otwierasz praktykę w trakcie i po pandemii COVID-19.

14 praktycznych wskazówek dla właścicieli klinik stomatologicznych na temat zarządzania zespołem i postępowania w czasie kryzysu.

Informacje dla pacjenta w czasie pandemii COVID-19.



Press Release: The ITI establishes a new Section in Poland.

The global ITI community grows to 31 country/regional Sections

Basel, Switzerland, May 20, 2020 – At its recent meeting, the Board of Directors of the International Team for Implantology (ITI) approved the establishment of a new country Section in Poland.

ITI Fellows and Members in Poland have been very active for many years with strong growth in membership since 2016. The new Section has a well-developed educational program made up annual one-day scientific meetings as well as of 13 Study Clubs spread throughout the country and well-attended curriculum programs. Currently, the Section has 12 Fellows and 215 Members. Of the almost 24,000 dentists in Poland, around 2,000 are involved in placing implants and the new Section has ambitious plans to gradually increase its share of these.

The new ITI Section Poland is led by Section Chair Dr. Krzysztof Chmielewski, Education Delegate Dr. Wojciech Ryncarz, Study Club Coordinator Dr. Maja Danecka and Section Manager Oliver Schmidt. Drs Chmielewski and Ryncarz are both former Presidents of the Polish Academy for Esthetic Dentistry (PASE) and have been active in dental education for many years. Dr. Maja Danecka is active in WIN – the Women's Implantology Network - as a Project Member in the EMEA Region.

One of the Section Leadership Team's main goals over the next few years is to establish the ITI in Poland as the leading academic organization for young dentists that supports them in every step throughout their implant dentistry career as well as involving and working more closely with dental technicians.



Dr Krzysztof Chmielewski
Section Chair

Dr Maja Danecka
Study Club Coordinator

Dr Wojciech Ryncarz
Education Delegate

Oliver Schmidt.
Section Manager

Drodzy Członkowie ITI,

Jako nowy zarząd Sekcji ITI Polska, pragniemy Was z ogromną przyjemnością powitać po raz pierwszy w takim składzie. W 40 roku istnienia ITI, 12 maja 2020 roku, Polska stała się oficjalnie 31. sekcją ITI zatwierdzoną przez centralę i zarząd ITI w Bazylei! W ubiegłym roku Chiny i Rosja stały się sekcją ITI, a w 2020 roku TYLKO JEDNO państwo było w stanie spełnić wszystkie niezbędne kryteria: tak, to MY... ITI POLSKA!!! Jesteśmy dumni i zaszczytzeni, że osiągnęliśmy najwyższy poziom w organizacji ITI. Wizją jaką tworzy ITI ma być wiodąca, interdyscyplinarna społecznością w dziedzinie implantologii, która dziś liczy około 19. 000 członków na całym świecie.

Nasza praca jako Zarządu ITI rozpoczyna się właśnie teraz. Ten dokument został stworzony przez nas, aby w obecnej sytuacji epidemiologicznej, natychmiast wesprzeć Was jako członków ITI, na drodze do ponownego otwarcia Waszych klinik i laboratoriów. Jeśli spośród tych wielu stron przydadzą się Wam tylko 2-3 myśli, to warto było się postarać... Nie będzie łatwo ponownie doprowadzić biznes do sukcesu sprzed epidemii Covid-19, ale mamy nadzieję, że będziemy mogli wspierać Państwa i wspólnie znów się rozwiniemy. Dzięki wskazówkom, wielu rekomendacjom i sugestiom, na kolejnych stronach chcemy Wam pokazać umiejętności przywódcze i sytuacje do przemyślenia w ciągu następnych 100 dni po ponownym otwarciu klinik i laboratoriów. A dodatkowo dorzucamy temat dotyczący bezpieczeństwa i higieny.

Dziś ITI Polska składa się z 13 klubów ITI zlokalizowanych w całej Polsce a zasila je 227 członków. Wspólnie z dyrektorami i naszymi 12 ITI Fellow, tworzymy teraz dla Państwa program edukacyjny na drugie półrocze 2020 roku. Nasze Sympozjum ITI POLSKA odbędzie się 10 października 2020 roku w Hotelu Intercontinental w Warszawie, a my mamy już ustalony dla Was najlepszy program wykładowy. Zarówno w sieci, jak i podczas naszych spotkań, łatwiej jest poznawać nowych ludzi i wyłapywać nowe pomysły poprzez naukę i wymianę doświadczeń - jesteśmy pewni, że do naszej społeczności dołączą nowi członkowie ITI, a w kolejnych latach otworzą się następne kluby. Chcielibyśmy, aby ITI Polska była największą siecią społeczną spośród wszystkich działających w nowoczesnej implantologii w Polsce. Wspólnie ze wszystkimi członkami ITI będziemy rozwijać Sekcję ITI w zakresie edukacji i tworzenia sieci kontaktów. Zapraszamy do zgłaszania Waszych uwag i dzielenia się pomysłami na adres iti@itipolska.pl.

Mamy nadzieję, że będziecie Państwo zadowoleni z kolejnych stron lektury, a my trzymamy mocno kciuki za ponowne sukcesy Państwa klinik i laboratoriów.

Wasz zespół ITI



Krytyczne pierwsze 100 dni – Lista kontrolna

Wszystko sprowadza się do jednego: jeśli chcesz przekształcić lęk i obawy Twojego zespołu w zaufanie i efektywność... i przejść od paniki do rozwoju... nie ma lepszego czasu na działanie niż TERAZ.

PIERWSZE 100 dni po ponownym otwarciu praktyki są najważniejsze.

Nie możesz sobie pozwolić, żeby to zrobić źle. To nie jest tak proste jak „ponowne otwarcie” drzwi lub kontynuowanie tego, co robiłeś przed pandemią. Kluczowe momenty, które zmieniły sposób, w jaki pracujemy zdarzały się już wcześniej. Teraz pojawił się kolejny.

Poniższa lista kontrolna jest najbardziej wyczerpującą listą dotyczącą tego, o czym musisz pomyśleć i co zrobić, gdy ponownie otwierasz gabinet dentystyczny w trakcie i po COVID-19.

Sposób myślenia

- Kto należy do grona pozytywnie myślących właścicieli firm, na kim możesz się opierać?
- Co będzie Twoją rutyną, w celu utrzymania nastawienia i stanu umysłu jako przywódcy?
- Jakich narzędzi użyjesz, aby utrzymać Cię w mentalności lidera? (książki, seminaria internetowe, blogi, coaching ...)
- Jak określisz swoją rolę, jako właściciel? Kogo oddelegujesz do zadań o niższym priorytecie?
- Jak będziesz świętować sukcesy i zwycięstwa?
- Jakie raporty lub dane analizujesz, aby podejmować rozsądne decyzje, a nie emocjonalne?
- Czy stworzysz nowe standardy sukcesu? (Przed COVID/ po COVID)

Komunikacja

- Na czym będziesz się koncentrować przed otwarciem?
W pierwszych 2 tygodniach? W pierwszych 30 dniach? W dniach 31-60? W dniach 61-100?
- Czy Twój zespół wie, na czym powinien być skupiony w pierwszej kolejności, aby pójść do przodu?
- Czy zostały określone oczekiwania w stosunku do członków zespołu i czy zostały one wyjaśnione?
- Czy Twój zespół rozumie powody powstania nowych planów i ich cele?
- W jaki sposób Twoja praktyka zapewni doświadczenie na "światowym poziomie" w lepszy sposób niż dotychczas.
- W jaki sposób chcesz dotrzeć do swojej społeczności, aby być bardziej zaangażowanym i być silnym wsparciem?
- Jak często będziesz się spotykał ze swoim zespołem, aby komunikować cele, oczekiwania i sukcesy?
- Jak poradzisz sobie z członkami zespołu, którzy nie są zaangażowani w realizację „nowych standardów” i celów?
- Czy masz kontakt z firmą zarządzającą zasobami ludzkimi, która może zapewnić Ci wsparcie i doradztwo?
- Jak efektywnie wykorzystasz swoje cechy do zarządzania problemami związanymi z niewłaściwym zachowaniem?

Komunikacja

- Jaki jest nowy protokół wdrożony w poczekalni?
- Jaki jest nowy protokół dotyczący użycia sprzętu ochrony osobistej?
- Jaki będzie nowy przepływ pacjentów w oparciu o nowe standardy bezpieczeństwa?
- W jaki sposób komunikujesz się z członkami zespołu? Jak chcesz pomóc im poczuć się bezpiecznie przy powrocie do pracy?
- W jaki sposób przekażesz nowe standardy bezpieczeństwa swoim pacjentom?
- Jaki będzie Twój plan zatrudnienia?
- Ilu członków zespołu posiadasz, a ilu realnie potrzebujesz?
- W jakich godzinach będzie otwarta Twoja praktyka? Czy będziesz musiał stworzyć system zmianowy?

Atrakcyjność

- Co przemawia za Twoją firmą do potencjalnego pracownika?
- Jak zrekrutujesz przyszłych członków zespołu?
- Jakie jest przesłanie Twojej firmy i dlaczego ktoś miałby chcieć w niej pracować?
- Czy masz określony jasny zakres obowiązków dla każdej osoby? Czy są one spisane i zaktualizowane?
- Czy masz proces wdrażania systemu reagowania kryzysowego?
- Jak chcesz utrzymać zaangażowanie i ciągły rozwój pracowników, aby chcieli zrobić coś więcej?
- W jaki sposób komunikujesz się z pacjentami, aby pomóc im czuć się bezpiecznie?
- Kiedy poinformujesz o swoim ponownym otwarciu?
- Jakie prowadzisz obecnie działania marketingowe i co musisz jeszcze dodać?
- Czy współpracujesz z Narodowym Funduszem Zdrowia? Czy chcesz wprowadzić zmiany?
- Czy wiesz, co wcześniej działało w Twoim planie marketingowym przed pandemią? Co zmienisz po pandemii?

Maksymalizacja higieny

- Czy wskaźnik ponownych wizyt higienizacyjnych wynosił 90% lub więcej?
Jeśli nie, co planujesz, aby osiągnąć i utrzymać go na poziomie 90%?
- Kto będzie odpowiedzialny za ponowne umówienie pacjenta?
- Czy posiadasz system opieki dla nieplanowanych pacjentów?
- Jakie są Twoje strategie utrzymania pacjentów? Czy są one spisane? Czy cały zespół jest ich świadomy i czy z nich korzysta?
- Jakie są Twoje strategie dla wizyt kontrolnych? Czy są one spisane? Czy cały zespół jest ich świadomy i czy z nich korzysta?
- Jakie są Twoje strategie reaktywacji? Czy są spisane? Czy cały zespół jest ich świadomy i czy je stosuje?
- Czy posiadasz proces oceny ryzyka?
- Jak myślisz, czego Ci brakuje w obecnej profilaktyce?
- Jakie narzędzia chcesz dodać do obecnego sposobu oceny ryzyka?
- Jakie procedury profilaktyczne stosujesz? (fluor, lakiery, usługi powiązane, screening raka jamy ustnej)
- Jeśli pacjent chce umówić się na wizytę związaną z protetyką, to jak długo musi czekać?

Maksymalizacja kalendarza

- Jeśli pacjent chce umówić się na wizytę higienizacyjną w godzinach popołudniowych, jak długo musi czekać?
- Jeśli pacjent chce umówić się na wizytę higienizacyjną, jak długo musi czekać?
- W jakich godzinach klinika powinna być otwarta, aby jak najlepiej służyć pacjentom?
- Czy maksymalizujesz dostępną ilość czasu w kalendarzu, aby przyjąć pacjentów?
- Jak często brakuje Ci dostępnych terminów gabinetach? Kiedy się to zdarza?
- Wymień kilka rozwiązań, które pomogłyby Ci zmaksymalizować swój potencjał i wejść na wyższy poziom.
- Czy mamy wystarczająco dużo linii telefonicznych?
- Czy wiemy, jaki jest procent połączeń odebranych i nieodebranych?
- Czy mamy odpowiednich ludzi odbierających telefony?
- W jakich godzinach odbieramy telefony?
- W jaki sposób poradzisz sobie ze wzrostem liczby połączeń telefonicznych wychodzących i przychodzących?
- W jaki sposób Twój zespół stara się przekształcić połączenie telefoniczne na efekt umówienia wizyty?
- Czy Twój zespół wybrał najlepszy dzień (dni) dla zabiegów higienizacji? Czy Twój zespół jest świadomy, że to jest najlepszy dzień?
- Jakie elementy decydują o tym, że dzień higienizacji jest udany dla pacjentów, zespołu i praktyki?
- Kto będzie odpowiedzialny za wdrożenie dnia higienizacji?
- Czy możesz skorzystać ze wspomaganego modelu higieny, aby zapewnić większą ilość zabiegów higienizacyjnych?
- Jakie są składowe sukcesu higieny wspomaganej dla pacjentów, zespołu i praktyki?
- Kto będzie prowadził wdrożenie higieny wspomaganej?
- Jak często brakuje Ci czegoś po wejściu do gabinetu? Co powinienes tam zobaczyć?
- W jaki sposób higienistka może przygotować pacjenta przed wizytą kontrolną lub konsultacyjną u lekarza?
- Jakie są sposoby usprawnienia przebiegu wizyty kontrolnej lub konsultacyjnej?
- Jak zminimalizować czas oczekiwania pacjenta na wizytę?
- Jakiej technologii używasz, aby pomóc pacjentom w łatwiejszym z kontakcie z Tobą? Planowanie online? Wiadomości z przypomnieniem? Wiadomości z linkami do zapłaty za usługę? Automatyczny system przekładania wizyt?
- Jakie kroki możesz podjąć, aby pomóc wypełnić luki w harmonogramie wizyt pacjentów umawianych na leczenie?
- Jakie kroki możesz podjąć, aby pomóc wypełnić luki w harmonogramie higieny?
- Czy prowadzisz rejestr, który pomoże Ci zidentyfikować pacjentów, którzy odwołują wizyty lub się na nich nie pojawiają?

Szansa każdego dnia

- Jak brzmi Twój język komunikacji z pacjentem? Czy Twój zespół używa go konsekwentnie w komunikacji z pacjentami i ze sobą?
- Czy wszyscy członkowie zespołu są biegli w komunikacji, w tym również tymczasowa pomoc, którą planujesz zatrudnić?
- Czy używasz właściwego języka komunikacji w materiałach dla pacjenta, w nagraniach czy rozmowach na temat finansów?
- Jak możesz poprawić język komunikacji?
- W jaki sposób koordynujesz i zachęcasz do wykonywania zabiegów stomatologicznych tego samego dnia w Twojej praktyce?
- Jakie są Twoje ograniczenia w wykonaniu zabiegu tego samego dnia? Przestrzeń? Obłożenie grafika? Dodatkowi członkowie zespołu? Nastawienie zespołu?
- Jakie są Twoje standardowe procedury operacyjne dla zabiegów wykonywanych tego samego dnia? Upewnij się, że cały zespół wspiera proces.
- Czy korzystasz z kamer wewnątrznych?

- Jakich urządzeń używasz do wykrywania ubytków? Czy są w każdym gabinecie?
- Czy masz wdrożony proces kontroli przesiewowej?

Diagnoza i akceptacja

- Jaka była Twoja efektywność zabiegów stomatologicznych na godzinę przed pandemią? Na gabinet?
- Jaka jest Twoja docelowa efektywność zabiegów na godzinę? Na gabinet?
- Jaka była Twoja wydajność higieny na godzinę przed pandemią? Na gabinet?
- Jaki jest Twój cel w zakresie ilości zabiegów higienizacyjnych na godzinę? Na dostawcę?
- Jakich narzędzi i sprzętu używasz, aby pomóc „pokazać i powiedzieć” jaka jest diagnoza?
- Czy używasz właściwego języka komunikacji przy rozmowie na temat potrzeb leczniczych u pacjenta?
- Jakie obszary musisz poprawić, używając języka komunikacji z pacjentem?
- Jak możesz poprawić materiały dodatkowe, które przekazujesz pacjentom?
- Ile i jakie materiały przekazujesz swoim pacjentom? Jakie z nich są częścią Twojego protokołu?
- Czy Twoje rozmowy konsultacyjne są spisywane?
- Czy posiadasz proces, w którym lekarze śledzą problem, zastosowane rozwiązanie, konsekwencje i korzyści, aby pomóc w lepszym diagnozowaniu?
- Jakie są sposoby na ulepszenie rozmowy lekarzy z pacjentem na temat leczenia, z naciskiem na problem, rozwiązanie, konsekwencje, korzyści?
- Czy współpracujesz z zewnętrznymi firmami finansującymi usługi stomatologiczne?
- Czy posiadasz procedurę dla pacjenta, aby wdrożyć uzgodnienia finansowe w gabinecie podczas rozmowy finansowej (aby nie odkładać i nie wysyłać dokumentów do domu z pacjentem)?
- Jaki jest Twój proces przygotowania finansowego?
- Jakie kroki wykonujesz, aby utrzymać prosty i wygodny sposób finansowania usług?
- W jaki sposób starasz się nawiązać więź emocjonalną podczas rozmowy na temat finansów?

Finanse

- Jak wdrożysz skuteczną stomatologię tego samego dnia, jako narzędzie do natychmiastowej poprawy przepływu gotówki?
- Jakie są Twoje konkretne cele na ten sam dzień, aby zwiększyć przepływ gotówki związany z zabiegami higienizacji?
- Jakie dokładnie zabiegi zamierzasz wykonywać, aby zwiększyć przepływ gotówki?
- Jak efektywne są rekomendacje i ich monitorowanie? Co możesz zrobić, aby poprawić te procesy?
- Jaki jest status nieuregulowanych świadczeń i co robisz, aby je odzyskać? Jak chcesz wyeliminować ten problem?
- Co planujesz zrobić i jakich technologii użyć, aby wygenerować większą ilość leczenia z danych w plikach i kartach Twoich istniejących pacjentów?
- Kto jest odpowiedzialny za opiekę nad pacjentami, którzy nie mają zaplanowanej kontynuacji rozpoczętego leczenia?
- Aby zmniejszyć zużycie gotówki, prawdopodobnie ograniczysz wydatki / płatności do minimum. Jakie metody wykorzystasz, aby zacząć myśleć długoterminowo i strategicznie?
- W jaki sposób będziesz wykorzystywać swoje sprawozdania finansowe w przyszłości? Co powinno się zmienić?
- Mając obecną wiedzę, w jaki sposób zamierzasz się komunikować ze swoim zespołem finansowym (księgowy, bank, doradca finansowy itp.)? Co się zmieni?
- Jaki jest odpowiedni poziom kapitału obrotowego dla Twojej praktyki?
- Jaki jest Twój docelowy termin, aby osiągnąć zamierzony poziom kapitału obrotowego?
- Jakie linie kredytowe zamierzasz realizować?

ITI Study Clubs Polska

Światowa społeczność ITI liczy ponad 19 000 osób. ITI Polska skupia obecnie 227 członków, a na terenie całego kraju funkcjonuje 13 ITI Study Club, których spotkania są organizowane 3-4 razy w ciągu roku. Celem ITI Polska jest stworzenie lokalnej sieci komunikacji pomiędzy lekarzami stomatologami i technikami dentystycznymi, opartej na wzajemnej wymianie doświadczeń. Spotkania lokalnych ITI Study Club są organizowane w niewielkich grupach, w kameralnej i przyjaznej atmosferze, która sprzyja prowadzeniu merytorycznych dyskusji na temat różnorodnych aspektów leczenia oraz postępowania w złożonych przypadkach.



Korzystaj z potęgi lokalnej sieci ITI Study Club.
Bycie członkiem ITI to coś wyjątkowego.
www.itipolska.pl

ITI Study Club Directors and ITI Fellows



**Dr n. med. Kinga
Grzech-Leśniak**
ITI Fellow



Dr n. med. Ewa Duraj
Dyrektor ITI Białystok



**Dr n. med. Barbara
Stawska**
Dyrektor ITI Szczecin



**Dr n. med. Aleksander
Baron**
Dyrektor ITI Silesia



Dr Bartosz Bagiński
Dyrektor ITI Białystok
ITI Fellow



Dr Barbara Sobczak
ITI Fellow



Dr n. med. Grzegorz Wasiluk
ITI Fellow



Dr Wojciech Ryncarz
Dyrektor ITI Warszawa
ITI Fellow



Dr n. med. Janusz Goch
Dyrektor ITI East Poland
ITI Fellow



Dr Agnieszka Keller
Dyrektor ITI Toruń



Dr Michał Karolewski
Dyrektor ITI Wrocław
ITI Fellow



**Dr Marta
Siewert-Gutowska**
Dyrektor ITI Powiśle



**Dr n. med. Michał
Chrobak**
ITI Fellow



Dr Krzysztof Chmielewski
Dyrektor ITI Gdańsk
ITI Fellow



Dr Dorota Schmidt
Dyrektor ITI Polonika



Dr Maja Danecka-Pasieka
Dyrektor ITI Polonika
ITI Fellow



Tech. dent. Arkadiusz Piontek
ITI Fellow



Dr n. med. Robert Łyszczarz
Dyrektor ITI Kraków



**Dr Małgorzata
Andrzejewska**
Dyrektor ITI Poznań



Dr Hanna Sobota
Dyrektor ITI Poznań



**Dr hab. n. med. Marzena
Wyganowska-Świątkowska**
Dyrektor ITI Poznań
ITI Fellow



Dr Jacek Tomikowski
Dyrektor ITI Łódź



Co możesz zrobić TERAZ

Bądź liderem, jakiego potrzebuje Twój zespół.

W czasach kryzysu ludzie szukają liderów. Tak jak dziecko patrzy na swoich rodziców, aby upewnić się, że wszystko będzie dobrze, tak i Twoja drużyna pragnie tego samego.

Każdy chce być liderem, gdy wszystko idzie dobrze. Przyjemnie jest być właścicielem firmy, gdy wszystko jest w porządku - kiedy zaprzyjaźniasz się ze swoim zespołem, kiedy jest z czego rozdawać bonusy. Ale potrzeba wyjątkowej osobowości, żeby przejść przez kryzys, jaki mamy teraz.

Poniżej przedstawiamy **7 zasad, pomocnych w sytuacjach kryzysowych**, aby móc TERAZ skuteczniej kierować zespołem, rodziną oraz samym sobą...

1. Wiedz, że niezależnie od stopnia zaprzyjaźnienia, obecnie musisz być odbierany jako przywódca grupy. Jako lider, nie powinienes narzekać na sytuację gospodarczą czy brak środków finansowych. Pamiętaj, że nie jesteś w barze z przyjacielem, a komunikujesz się ze swoim zespołem.

2. Pozostań obecny.

Liderzy nie wahają się w czasach kryzysu, nie uciekają, nie chowają się i nie znikają. Twój zespół musi słyszeć Ciebie i to prawdziwego Ciebie, a nie twarzy, którą Twoim zdaniem musisz stworzyć. Możesz z nimi porozmawiać o tym co się dzieje, co robisz i jak podejmujesz decyzje.

Twojemu zespołowi nie pomoże mówienie o złym losie i mroku, jaki nastał. On potrzebuje optymizmu i prawdziwości. Nie mów rzeczy, które nie są prawdziwe oraz nie składaj obietnic, których nie możesz spełnić. Ludzie najlepiej reagują na przejrzyste komunikaty, ponieważ pomaga im to zrozumieć i daje poczucie, że robisz wszystko co możliwe, aby pomóc wszystkim współpracownikom.

Poinformuj zespół, że będziesz podejmować decyzje, czasem trudne, aby zapewnić kontynuację działalności, gdy cały ten sztorm gospodarczy minie. Zainteresuj się tym, jak obecna sytuacja wpływa na rodziny członków Twojego zespołu – jak radzą sobie z codziennym dniem, z opieką nad dziećmi czy zwykłymi spr-

wunkami po godzinach pracy i czasem zwiększonej izolacji kiedy już są w domach.

Pamiętajmy, że strach pochodzi głównie z naszej wyobraźni i niewiedzy, a nie z obiektywnej rzeczywistości. Jeśli nie damy swoim pracownikom troski oraz prawdy w prostych komunikatach, by uspokoił swoje obawy, ich wyobraźnia podpowie im najczarniejsze scenariusze. Dlatego, jako przywódca grupy musisz być widziany i słyszany bardziej niż zwykle.

3. Bądź pewny siebie.

Ludzie chcą podążać za kimś silnym, przy kim czują się pewnie, chcą czuć, że firma w której są zatrudnieni ma szansę nadal odnosić sukcesy. Ważne jest też, aby wszyscy pracownicy czuli się częścią planu – w rozmowach mówmy jak MOŻEMY sobie poradzić, że DAMY radę, a kiedy przejdziemy przez to, z pewnością będziemy mieli kilka historii do opowiedzenia przy winie.

Nikt kto poważnie traktuje swój zespół, nie może teraz okazywać niepewności lub zniknąć pod pretekstem złego samopoczucia czy choroby.

4. Nie okazuj strachu swojemu zespołowi.

Masz pełne prawo bać się, ale możesz o tym porozmawiać w domu lub z innymi właścicielami podobnych firm. W takim gronie możesz pokazać strach, ale nie okazuj go przy zespole pracowników. Oni potrzebują pewnego siebie lidera, przy którym mogą wyrazić swoje obawy. To ich trzeba zawsze szczerze wysłuchać i wykazać troskę, gdy mają lęki. „Przywódca na górze jest samotny” - to jest jedno z haseł na te czasy.

Z drugiej strony, szefowie i właściciele firm są też „tylko ludźmi” i dobrze jest móc porozmawiać w obecnym czasie z kimś o podobnych problemach i rozterkach. Może warto spotkać się z kilkoma zaufanymi osobami, które prowadzą podobne biznesy, aby swobodnie wyrazić swoje obawy oraz gniew. To pozwoli później wrócić do naszych pracowników jako opanowani i pewni siebie liderzy.

5. Daj im znać, że się martwisz.

Istnieje różnica między strachem, a martwieniem się. Strach, jak już wspomnieliśmy pochodzi bardziej z niewiedzy, a martwienie bierze się najczęściej od codziennych spraw, do których teraz inaczej musimy się przygotowywać. Przejrzystość podejmowanych decyzji zawsze odejmuje część obaw o przyszłość - kiedy ludzie rozumieją, jak podejmujesz decyzje, zmniejsza to ich strach. Nawet jeśli konieczne są cięcia finansowe, powinni oni wiedzieć jakiego okresu dotyczą, aby uspokoić się, że gdy praktyka pójdzie do przodu zadba się także o nich.

6. Pozostań w stałym kontakcie ze swoim zespołem.

Nawet jeśli Twój zespół jest wciąż częściowo na kwarantannie we własnych domach, staraj się nie izolować tych osób. Często nawet nie zdajemy sobie sprawy, że ludzie w strachu przestają się komunikować, że otaczają się kokonem. Do nich szczególnie musimy dotrzeć.

Sposobem na utrzymywanie regularnych kontaktów są wirtualne spotkania. Osoby, które nie przychodzą do pracy tracą również kontakt z ludźmi, a czasem pewnego rodzaju przyjaźnie. W czasach takich kryzysów jaki mamy obecnie, musimy dbać o spójność naszego zespołu, konsekwentnie dbać o ludzi i konsekwentnie komunikować się.

Osobom słabszym bardzo pomaga pokazanie „światelka w tunelu”, a tym może być wytyczenie przez szefa linii mety w przyszłości. Linia ta może się poruszać i można ją aktualizować, gdy pojawiają się nowe informacje, ale posiadanie linii mety pomaga ludziom zobaczyć, że jest koniec tego obecnego stanu.

7. Zaangażuj swój zespół.

Jeśli są jakieś czynności, które można wykonywać wspólnie, jak chociażby generalny remanent materiałowy czy porządkowanie dokumentacji, warto o tym teraz pomyśleć. Nie lekceważ potęgi i gotowości swojego zespołu do wspólnej pracy, aby pomóc właścicielowi w tym kryzysie.

Curriculum Implantologiczne ITI

10 dni - 10 wykładowców ITI

Wyjątkowy program obejmujący warsztaty oraz zabiegi na żywo



Etap I-III z tłumaczeniem na język polski

Na podstawie Konferencji Konsensusowych ITI oraz dotychczas opublikowanych przez ITI podręczników z procedurami postępowania, powstała idea stworzenia Curriculum Implantologicznego pod auspicjami ITI. Jego program opiera się na solidnych podstawach naukowych, uwzględniając jednocześnie międzynarodowy charakter organizacji. Curriculum ITI to nauka i praktyka uzupełniające się wzajemnie w idealnej harmonii. Wraz z gronem uznanych i doświadczonych wykładowców cieszymy się niezmiernie, mogąc zaoferować tak wyjątkową i atrakcyjną ścieżkę rozwoju w implantologii.

ETAP I

3-4 października 2020
Warszawa

ETAP II

15-19 marca 2021
Warszawa

ETAP III

6-8 września 2021
Bazylea

Rejestracja: iti@itipolska.pl
Więcej informacji: www.itipolska.pl



ITI Curriculum Foundation Level – Basic

Jak rozpocząć pracę z implantami?

Implantologia od teorii do praktyki dla początkujących to powszechny i znormalizowany przez ITI poziom edukacji dzięki Curriculum ITI Foundation Level.

Czy szukasz wprowadzenia w świat implantologii? Czy chcesz rozwijać swoje umiejętności i uczyć się od doświadczonych implantologów? I robić to wszystko równolegle z Twoimi studiami lub pracą? Najlepszym wyborem jest Curriculum ITI Foundation Level, stworzone w oparciu o 40 lat doświadczeń w edukacji i badaniach klinicznych. Ustandaryzowany program prowadzący przez kolejne poziomy nauki.

Czy program ITI jest interesujący dla mnie?

- Jeśli ukończyłeś uniwersytet medyczny, program nauczania ITI pasuje idealnie, aby przygotować Cię na pierwsze przypadki implantów.
- Jeśli jesteś doświadczonym dentystą i chcesz wzbogacić ofertę swojej praktyki o leczenie implantologiczne, program nauczania ITI będzie dla Ciebie punktem zwrotnym.

Rejestracja: iti@itipolska.pl
Więcej informacji: www.itipolska.pl





Co możesz zrobić TERAZ

Mądrze wykorzystaj czas przestoju

Warto mądrze wykorzystać każdy czas przestoju, aby poprawić działalność swojej praktyki na dłuższą metę! Jako właściciele wiemy, że nie są to wakacje. Teraz, z pomocą zespołu możemy skupić się na sprawach, na które wcześniej nie było czasu.

1. Odpowiadaj na telefony.

Zapewne słyszeliście o wielu praktykach, które od pierwszego dnia zamknęły drzwi i skonfigurowały pocztę głosową. Zła decyzja! Doprowadziło to do sytuacji, iż bez względu na to, co się naprawdę działo, postrzegano wszystkie gabinety dentystyczne jako zamknięte.

Odbierajmy więc telefony i dajmy swoim pacjentom poczucie bezpieczeństwa oraz informacje, że praktyka jest otwarta. Nawet jeśli godziny pracy są skrócone, pracownik recepcji może zabierać telefon ze sobą, aby w godzinach, do których pacjenci są przyzwyczajeni, móc udzielić im informacji.

Pamiętaj, że całkowicie tracisz pacjentów, którzy rozłączają się, gdy słyszą, że gabinet jest zamknięty.

2. Kontynuuj regularnie działania w poszukiwaniu rekompensat, jakie masz szansę uzyskać od instytucji państwowych czy ubezpieczalni.

Przeszukaj też karty dla ustalenia dłużników. Wiele praktyk skazuje stare długi na straty uznając, że w większości są one nieściągalne. Może warto się temu raz jeszcze przyjrzeć... Może przekornie zadzwonić do tych pacjentów w celu ustalenia terminu spłaty, a on może być związany z potencjalnym końcem okresu epidemii. W ten prosty sposób często przypomnimy pacjentowi, że cały czas pamiętamy o długu, ale z drugiej strony odroczenie będzie gestem ludzkiej solidarności.

3. Przeanalizuj zasady rozliczeń z lekarzami i podwykonawcami własnej praktyki.

4. Przeanalizuj procedury, jakie obowiązują w Twojej praktyce.

Postaraj się, aby wszyscy znali swoje ścieżki postępowania i żeby pacjent niezależnie od przyjmującej go osoby miał wyrównane szanse na wysokiej jakości usługę.

Praktyki dentystyczne najlepiej rozwijają się wokół utalentowanych ludzi, ale jeśli Twoja praktyka opiera się na takiej osobie i jej zabraknie, może się okazać, że nie masz już praktyki. Dlatego warto spisać procedury, aby każdy nowy członek zespołu mógł śledzić proces postępowania, jakiego od niego oczekujesz. Również warto mieć przygotowany plan zastępstw w obrębie obecnego zespołu. Wyobraź sobie, co by się stało, gdyby zniknęła nagle na kwarantannie cała Twoja recepcja - co pracownicy musieliby wiedzieć, aby utrzymać działania recepcji?

Tego typu rozważania możesz zacząć w każdym miejscu, ale pamiętaj, aby to zrobić! Bądź też gotowy na to, że ktoś z pracowników może po prostu podjąć decyzję o przerwie w pracy, choćby okresowej z powodu opieki nad dziećmi.

5. Rozpocznij planowanie i przygotowanie do ponownego otwarcia lub po prostu do powrotu do pracy w dawnym, pełnym wymiarze godzin.

Jakie będą zasoby personalne? Czy wszyscy będą dyspozycyjni, czy może będziesz potrzebować dodatkowej pomocy lub przesunąć w zakresie obowiązków?

Czy jest wystarczająco dużo sprzętu, który jest zalecany ze względów bezpieczeństwa, aby na 100% powrócić do pełnej wydolności Twojej praktyki?

Jeśli grafiki dnia ograniczają ilość przyjęć, pomyśl o dołączeniu do planu tygodniowego również wczesnych i późnych godzin lub pracy w któryś z dni weekendu. Mogą to być rozwiązania czasowe, które będą odpowiedzią na zapotrzebowanie pacjentów w pierwszych tygodniach i miesiącach po powrocie do pracy.

6. Skoncentruj się na wypełnieniu harmonogramów higieny pamiętając, że 70% stomatologii odtwórczej pochodzi z obserwacji higienistek, które są osobami pierwszego kontaktu dla wielu pacjentów.

Wyszukaj najbardziej produktywne procedury rekonstrukcji protetycznych, które zostały przełożone lub wstrzymane. Zadzwonić do tych pacjentów zapraszając ich na kontynuację prac i zapewniając jednocześnie, że odbędą się one w bezpiecznych warunkach.

7. Cały czas planuj działania marketingowe oraz dostosowuj komunikaty do „nowego świata” w jakim przyszło nam żyć. Pamiętajmy, że lęki i obawy nie znikną z dnia na dzień, ponieważ wirus nie zniknie i pozostanie w pamięci ludzi.



Szanowna Pacjentko, Szanowny Pacjencie,

Poniższe informacje mają na celu umożliwienie Państwu wiarygodnego spojrzenia na ogólną sytuację dotyczącą leczenia stomatologicznego w czasie pandemii Covid-19. Jest to o tyle ważne, iż nadmiar skomplikowanych, czasami mylących lub wręcz sprzecznych wiadomości, spowodował i nadal powoduje niepewność oraz niepokój, czy na wizytę u stomatologa należy się zgłosić, czy raczej przełożyć ją na „lepsze czasy”...

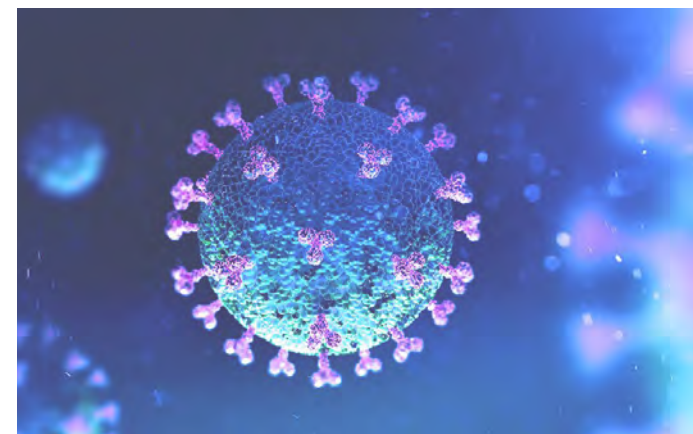
Tylko na kiedy?

Na bardzo wczesnym etapie wirusolog, prof. dr Christian Drosten i Charité Berlin (GER), zwrócili uwagę na kluczowy punkt w walce z pandemią: około 70 % ludzi musi zostać zakażonych, zanim wytworzymy odporność. Zawista nad nami, Waszymi opiekunami stomatologicznymi, groźba całkowitego zamknięcia naszych gabinetów z racji pandemii i pozostawienia Was bez opieki... Tak naprawdę nikt nie wiedział z czym musimy się zmierzyć. Do tego, natychmiast zaczęły się pojawiać Państwa pytania o to, co dalej...

Poniżej przedstawiamy odpowiedzi na najważniejsze z nich:

1. Co zrobić z Nami, Pacjentami wymagającymi leczenia? Czy wskazane jest przełożenie wizyty stomatologicznej?

Zalecamy kontynuowanie leczenia, aby nie narażać się na żadne negatywne skutki dla zdrowia poprzez jego opóźnienie, jednak o konieczności leczenia decyduje lekarz prowadzący, po zebraniu wywiadzie. Jeżeli są przesłanki ku kontynuowaniu procedur stomatologicznych, należy je przeprowadzić, a przyjęte procedury w gabinecie pozwalają w pełni bezpiecznie leczyć pacjentów w czasach pandemii Covid-19.



2. Jakie jest ryzyko zarażenia się wirusem podczas wizyty u stomatologa?

Ryzyko jest minimalne, ponieważ od zawsze przestrzegamy reguł dezynfekcji i zasad sterylizacji, a to powoduje, że ustanowiony od wielu lat w gabinecie zabiegowym schemat, służy jako bardzo skuteczna bariera zakażeń! Od wielu lat nie ma doniesień o infekcjach innymi znanymi i bardzo poważnymi chorobami wirusowymi (wirusowe zapalenie wątroby typu C, HIV, Ebola itp.) ani u pacjentów, ani wśród zespołów zabiegowych! Dodatkowo, podstawowe zasady higieny podczas wizyt u stomatologa zostały obecnie rozszerzone na inne obszary: od rezygnacji z powitalnego uścisku dłoni, do noszenia maseczki na twarzy podczas konsultacji.

Poza tym, bardzo przestrzegane i stosowane są dodatkowe zasady bezpieczeństwa w recepcji i poczekalni przed wejściem do gabinetu stomatologicznego (wywiad telefoniczny, obowiązkowe mycie i dezynfekcja rąk, mierzenie temperatury). Pacjenci podejrzani o zakażenie i zakażeni wirusem są identyfikowani telefonicznie i kierowani do wyspecjalizowanych placówek, przeznaczonych do ich leczenia. Nie są oni leczeni razem z pacjentami zdrowymi!

3. Jakie są zalecenia dotyczące zabiegów chirurgicznych, np. kiedy planowane jest wszczepienie implantu dentystrycznego?

Zasadniczo należy zawsze postępować zgodnie z zaleceniami lekarza stomatologa. Znaczne opóźnienia w leczeniu implantologicznym mogą powodować pogorszenie sytuacji wyjściowej (np. zanik kości czy ekspansję zatoki szczękowej), a przez to być zagrożeniem dla zdrowia narządu żucia. Prowadzący lekarz stomatolog jest specjalistą w ocenie zalet i wad w Państwa indywidualnej sytuacji. Obecnie nie ma żadnych naukowych powodów, aby powstrzymać się od leczenia implantologicznego, o ile pacjent nie należy do grupy ryzyka lub nie wykazuje objawów chorobowych.

Proszę omówić plan leczenia z lekarzem stomatologiem i razem zdecydować o dalszym procedowaniu.



4. Czy mogą pojawić się komplikacje w wyniku powstrzymania się od leczenia lub jego opóźnienia?

Tak, nierozsądne opóźnienia w leczeniu mogą wpływać na znaczny uszczerbek na zdrowiu. Zakres wskazań dotyczący tego, czy leczyć czy też nie, nie może być prosto podzielony na "nagłe przypadki" i "przypadki, które mogą poczekać". Od zawsze przyjmuje się, że „nagłe” przypadki (ostre zapalenie, wypadki, urazy, itp.) muszą być leczone natychmiast. Wskazania „pilne” istnieją wtedy, gdy pacjent doświadcza przewlekłych infekcji, które mogą prowadzić do pogorszenia się sytuacji lokalnie (rozprzestrzenianie się infekcji, uszkodzenie sąsiednich zębów, zajęcie zatoki szczękowej, itp.) W przypadku chorób systemowych (cukrzyca, choroby serca itp.) poważne szkody mogą wystąpić, gdy bakterie dostają się do krążenia. Wskazania „nie do odroczenia” istnieją, jeśli np. trwają wieloetapowe i czasochłonne procedury przywracania funkcji żucia, a powodzenie całego leczenia jest związane z terminowym zakończeniem danego działania. W takich przypadkach samo oczekiwanie lub opóźnianie leczenia może doprowadzić do uszkodzenia reszty zębów i wad w wyleczonych odcinkach szczęk. Istnieją również wskazania „odraczające”. Zakładają one, że w danej chwili nie ma konieczności prowadzenia procedur stomatologicznych u Państwa, jednak to lekarz dentysta podejmuje o tym decyzję, po przeprowadzeniu szczegółowej analizy.

To całkowicie zrozumiałe i logiczne, że obecna pandemia powoduje strach i niepokój. Z uwagi na to, iż prawdopodobnie pozostanie ona z nami przez długi czas, zanim pojawi się odporność lub społeczeństwo zostanie zaszczepione, powstrzymanie się od wszelkich niezbędnych wizyt lekarskich u dentysty byłoby w tym momencie zdecydowanie niewłaściwą decyzją.

Zaufaj swojemu lekarzowi !

5. Jak mogę jako pacjent chronić się przed infekcją?

Mogą Państwo wiele zrobić, aby uniknąć infekcji. Szeroko rozpowszechnione ogólne zasady higieny powinny być ściśle przestrzegane, również podczas wizyt w gabinecie dentystrycznym:

- Noś maseczkę na twarzy w drodze do i z gabinetu.
- Zadzwoń do swojego gabinetu stomatologicznego z odpowiednim wyprzedzeniem, aby poinformować o wszelkich istniejących objawach jakiegokolwiek choroby. Wspólnie zdecydujecie o dalszym sposobie postępowania.
- W przypadku kaszlu i kichania zakrywaj twarz jednorazową chusteczką lub łokciem. Pamiętajmy! Nie każdy kaszel lub kichanie jest podstawą do podejrzeń, że ktoś jest chory na Covid-19! Mogą one być również wynikiem alergii lub innych chorób.
- Zawsze utrzymuj dobrą higienę jamy ustnej. Zdrowa jama ustna stanowi skuteczną barierę immunologiczną i wzmacnia własną obronę organizmu.

Bądźcie zdrowi!



Tech. dent. Arkadiusz Piontek

ITI STUDY CLUB WARSZAWA

DYREKTOR ITI STUDY CLUB WARSZAWA: DR WOJCIECH RYNCARZ

TECH. DENT. ARKADIUSZ PIONTEK

Protetyka na implantach - digitalizacja i nowe możliwości protetyczne

- Cyfrowe algorytmy postępowania w implantoprotetyce
- CAD/CAM oraz nowe możliwości i rozwiązania w protetyce na implantach
- Workflow Cares, możliwości i ograniczenia
- Powikłania techniczne z punktu widzenia laboratorium

TERMIN: 28.06.2020

CZAS TRWANIA: 10:00-14:00

MIEJSCE: Centrum Edukacji Proimplant

Cecylii Śniegockiej 8

Warszawa

REJESTRACJA: warszawa@itistudyclub.pl

KOSZT: 400 zł

Bezpłatny udział dla członków ITI



Dr n. med. Grzegorz Wasiluk

ITI STUDY CLUB BIAŁYSTOK

DYREKTOR ITI STUDY CLUB BIAŁYSTOK: DR BARTOSZ BAGIŃSKI

DR N. MED. GRZEGORZ WASILUK

Podejmowanie decyzji w leczeniu implantoprote- tycznym: planowanie, implant, rekonstrukcja.

Implantologia i implantoprotetyka zmienia się bardzo dynamicznie, oferując nowe, lepsze procedury chirurgiczne i rozwiązania protetyczne. "Podejmowanie decyzji w leczeniu implantoprotetycznym: planowanie, implant, rekonstrukcja" to warsztat teoretyczny który pozwoli zaktualizować obecną wiedzę oraz poznać „tips&tricks” codziennej praktyki.

Na szkoleniu dowiecie się Państwo:

- Jak prawidłowo planować rekonstrukcje implantoprotetyczne
- Jak dobrać odpowiedni rodzaj implantu do danej sytuacji klinicznej
- Jak dostosować odpowiednią ilość wszczepów do poszczególnych rodzajów rekonstrukcji
- Jak wybrać rodzaj rekonstrukcji implantoprotetycznej do danego przypadku klinicznego

Szkolenie porusza również zagadnienia:

- CAD/CAM oraz 3D w implantoprotetyce
- Rodzaje powikłań oraz ich przyczyny
- Obciążenie natychmiastowe vs. późne
- Prace stałe vs. prace zdejmowane
- Przegląd przypadków klinicznych



HIGH END
DENTISTRY

TERMIN: 20.06.2020

CZAS TRWANIA: 9:30-14:00

MIEJSCE: Białystok

REJESTRACJA: bartbaginski@gmail.com

KOSZT: 400 zł

Bezpłatny udział dla członków ITI



Dr Bartosz Matejkowski



Dr n. med. Maciej Cićkiewicz

ITI STUDY CLUB EAST POLAND

DYREKTOR ITI STUDY CLUB EAST POLAND: DR N. MED. JANUSZ GOCH

DR BARTOSZ MATEJKOWSKI ORAZ DR N. MED. MACIEJ CIĆKIEWICZ

Kurs Fotograficzny - Stomatologiczny - Poziom Podstawowy (Basic)

Poziom kursu: podstawowy **Dla kogo:** Dla lekarzy / asystentek / studentów / pracowników odpowiedzialnych za dokumentację fotograficzną.

Za pomocą zdjęć fotograficznych zwiększamy możliwości konsultacji i komunikacji między specjalistami innych dziedzin i laboratoriami przez co nasze plany leczenia stają się kompleksowe. Kurs fotograficzny prowadzony przez praktyków dla praktyków. Dzięki niemu bezbłędnie wykonasz protokół zdjęciowy i osiągniesz powtarzalność zdjęć.

Plan kursu – Wykład:

- Do czego przydaje się fotografia stomatologiczna
- Po co wykonywać zdjęcia w gabinecie
- Pierwsze kroki z fotografią stomatologiczną
- Jak prawidłowo i wygodnie wykonać zdjęcia przy fotelu stomatologicznym
- Obsługa aparatu, dobór parametrów, obsługa lamp błyskowych i rodzaje, dobór obiektów
- Protokół zdjęciowy (podstawowy, ortodontyczny, protetyczny, DSD)
- Archiwizacja
- Błędy
- Komunikacja z zespołem

Więcej informacji:
www.dentalmovies.com

TERMIN: 06.06.2020

CZAS TRWANIA: 10:00-14:00

MIEJSCE: GENESIS Stomatologia i Medycyna

Zamojska 51

23-400 Biłgoraj

REJESTRACJA: itistudyclubeastpoland@gmail.com

KOSZT: 400 zł

Bezpłatny udział dla członków ITI



Dr Dagmara Karczevska-Purzycka



Dr Maja Chmielewska



Dr Krzysztof Chmielewski

ITI STUDY CLUB GDAŃSK

DYREKTOR ITI STUDY CLUB GDAŃSK: DR KRZYSZTOF CHMIELEWSKI

DR DAGMARA KARCEWSKA-PURZYCKA, DR MAJA CHMIELEWSKA ORAZ DR KRZYSZTOF CHMIELEWSKI

Protetyka na implantach - wyciski, rejestracja zgryzu, artykulatory, artykulacja, referencje w laboratorium

Program spotkania:

17:00 - 17:45 Techniki wyciskowe analogowe i cyfrowe (skanery, fotogrametria)
17:45 - 18:30 Przewidywalna rejestracja zwarcia - typy kęsków i techniki
18:30 - 18:45 Przerwa kawowa
18:45 - 19:30 Transfer łukiem twarzowym - opcje analogowe i cyfrowe
19:30 - 21:00 Artykulacja i artykulatory - referencje i płaszczyzny - świat analogowy i cyfrowy

Cel spotkania:

Jakość leczenia implantologicznego jest efektem pracy zespołu lekarzy i techników dentystrycznych. Zabiegi chirurgiczne i planowanie pozycji implantów jest odrębnym szerokim tematem. W czasie tego spotkania chcemy podzielić się wiedzą i praktycznym zastosowaniem procedur, których celem jest uzyskanie największej przewidywalności wykonywanych rekonstrukcji protetycznych. Transfer pozycji implantów i rejestracja zwarcia to pierwsze krytyczne momenty rozpoczynające cały proces. W chwili obecnej cyfryzacja wkraczająca do naszych gabinetów stawia przed nami dodatkowe wyzwania oraz wdrożenie nowych technik. Pytania, które się pojawiają dotyczą przewidywalności procedur. Czy wycisk analogowy jest lepszy niż cyfrowy? Jeśli analogowy to jaki? Jakie są możliwości cyfrowe? Jakie materiały używać do rejestracji zwarcia, воск, silikon, akryle? Artykulator i łuk twarzowy - czy różnice między nimi wpływają na jakość wykonywanej pracy w laboratorium? Wiele pytań, na które odpowiemy w trakcie tego spotkania.

TERMIN: 12.06.2020

CZAS TRWANIA: 17:00-21:00

MIEJSCE: Gdańsk

REJESTRACJA: iti@itipolska.pl

KOSZT: 400 zł

Bezpłatny udział dla członków ITI



Dr Michał Szczutkowski

ITI STUDY CLUB POZNAŃ I ITI STUDY CLUB SZCZECIN

DYREKTOR ITI STUDY CLUB POZNAŃ: DR MAŁGORZATA ANDRZEJEWSKA,
DR HAB. N. MED. MARZENA WYGANOWSKA-ŚWIĄTKOWSKA, DR HANNA SOBOTA
DYREKTOR ITI STUDY CLUB SZCZECIN: DR N. MED. BARBARA STAWSKA

DR MICHAŁ SZCZUTKOWSKI

**Wolny przeszczep dziąsła Free
Gingival Graft – jako technika
pozwalająca zapewnić długo-
terminowy stan zdrowia tkanki
kostnej i dziąsła wokół implan-
tu." Warsztaty praktyczne.**

Część teoretyczna

- Czy podejście mikrochirurgiczne wiąże się z zaletami w porównaniu z tradycyjną chirurgią?
- Omówienie i podkreślenie wad i zalet wszystkich oraz zastosowania poszczególnych narzędzi mikrochirurgicznych.
- Wolny przeszczep dziąsła Free Gingival Graft – jako technika pozwalająca zapewnić długoterminowy stan zdrowia tkanki kostnej i dziąsła wokół implantu.
- Szczegółowa technika zapewniająca 100 % skuteczność i bezpieczeństwo podczas zabiegu FGG. Jak zapobiec martwicy przeszczepów? Jak bezpiecznie pobrać przeszczep z podniebienia i jak skutecznie zabezpieczyć miejsce dawcze.
- FGG jako najważniejsza ze wszystkich technik leczenia periimplantitis. Przypadki periimplantitis ustabilizowane wg algorytmu postępowania zawierającego FGG.
- Prace przykręcane a prace cementowane i ich związek z periimplantitis.

Część praktyczna

- Warsztaty praktyczne z mikrochirurgii. Pobieranie wolnego przeszczepu dziąsła (ćwiczenia na bakłażanach) - wolny przeszczep dziąsła FGG
 - Warsztaty na materiałach zwierzęcych – wolny przeszczep dziąsła – pobranie i wszycie. Zabezpieczenie miejsca dawczego przy pomocy plastra Blood-Stop lub gąbki kolagenowej i szycia.
 - Filmy re-live z zabiegów FGG w odcinku przednim i tylnym żuchwy.
 - Analiza przypadków własnych uczestników szkolenia - planowanie leczenia krok po kroku.

TERMIN: 25.06.2020

CZAS TRWANIA: 9:00-18:00

MIEJSCE: Szyperska Office Center

Ul. Szyperska 14, Poznań

REJESTRACJA: m.andrzejewska@credus.clinic

KOSZT: Udział dla członków ITI - 1250 zł

Pozostałe osoby - 2250 zł

Ilość miejsc ograniczona.

Dlaczego warto być częścią globalnej społeczności ITI?

ITI to wiodąca organizacja naukowa skupiająca się na implantologii, oferująca najwyższej jakości wsparcie edukacyjne oraz szeroki wachlarz korzyści, aby uatrakcyjnić aktywności zawodowe.

Twoje korzyści z przystąpienia do ITI Polska:

- Bezpłatne uczestnictwo w spotkaniach 13 ITI Study Club na terenie całej Polski. W 2020 roku w ramach ITI Polska odbędzie się ok. 40 wydarzeń, w których możesz wziąć udział
- Drukowana wersja kolejnego tomu z serii ITI Treatment Guide zaraz po opublikowaniu (tylko członkostwo klasyczne)
- Drukowana subskrypcja ITI journal Forum Implantologicum (tylko członkostwo klasyczne)
- 100 Punktów Akademii na cały rok członkostwa do wykorzystania w ITI Akademii Online (tylko członkostwo cyfrowe)
- Dostęp online do wszystkich tomów z serii ITI Treatment Guide oraz każdego wydania Forum Implantologicum
- Regularne aktualizacje literatury
- Dostęp do portalu online ITInet unikatowej globalnej platformy kontaktów i wymiany informacji
- Znaczące zniżki na udział w międzynarodowych i krajowych kongresach i innych wydarzeniach edukacyjnych ITI
- Pełen dostęp do obszernych aktywności krajowych ITI
- Bezpośredni dostęp do największej i prestiżowej implantologicznej międzynarodowej sieci akademickiej

Korzystaj z potęgi lokalnej sieci ITI Study Club.
Bycie członkiem ITI to coś wyjątkowego.

Zapisz się już
dziś na
www.iti.org



The ITI:
learn, interact, grow