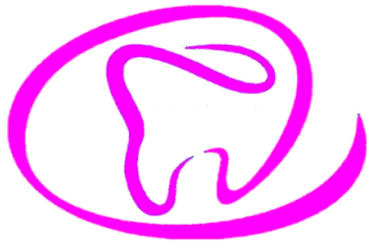


ASOCIATIA MEDICILOR STOMATOLOGI CU
PRACTICA PRIVATA DIN ROMANIA
ARDEAL NORD



ASOCIATIA MEDICILOR STOMATOLOGI CU
PRACTICA PRIVATA DIN ROMANIA
ARDEAL NORD

BULETIN INFORMATIV
IULIE 2011



ASOCIATIA MEDICILOR STOMATOLOGI CU PRACTICA
PRIVATA DIN ROMANIA ARDEAL NORD

400420 Cluj-Napoca, Bd-ul N. Titulescu nr. 16, ap. 11,
Tel./fax: 0264-594.507, E-mail amspprardealnord@yahoo.com
Program cu publicul: L-J 8-16 ; V 8-12

www.amsppran.ro
www.cauta-un-dentist.ro

Pe data de 11 iulie a.c, orele 19.30 va avea loc sedinta AMSPPR AN la Palatul Copiilor, str Republicii, nr 21, Cluj- Napoca.

Ordinea de zi:

1.Locuri de munca in Franta!!! Prezinta firma Santemed. INTRAREA LIBERA PENTRU TOTI MEDICI INTERESATI!!!!

2.Negocierile de la CASJ

3.Situatii posibile la depunerea dosarului pentru pensionare

4.Programul “ Congresului Clasic si modern in medicina dentara”, Cluj Napoca, 29 sept.-1 oct 2011.



SUMAR:

- CASA DE ASIGURARI
- SEDINTA CONSILIULUI JUDETEAN AL CMDJ CLUJ
- LOCURI DE MUNCA IN FRANTA
- PREZENTARE FIRMA SANTEMED
- EVENIMENT-REUNIUNE LA MEDIAS
- SITE-UL CAUTA UN DENTIST
- EVENIMENTE EMC
- NATURA NE IUBESTE
- COLTUL CARTII
- ANUNTURI

**ASOCIATIA MEDICILOR STOMATOLOGI CU PRACTICA
PRIVATA DIN ROMANIA ARDEAL NORD**

400420 Cluj-Napoca, Bd-ul N. Titulescu nr. 16, ap. 11,
Tel./fax: 0264-594.507, E-mail amspprardealnord@yahoo.com

Program cu publicul: L-J 8-16 ; V 8-12

www.amsppran.ro

www.cauta-un-dentist.ro

CASA DE ASIGURARI DE SANATATE CLUJ

In perioada 20-24 iunie au avut loc cateva sedinte ale Comisiei paritare compusa din doi reprezentanti ai DSP(director dr. Dorina Duma si d-l director dr Mihai Moisescu), doi ai CASJ(dr.Luminita Chirila si dr.Corina Popescu), unul din partea CMDJ (dr.Rodica Diaciov), unul din partea AMSPPR Ardeal Nord(dr.Rodica Aldica) si ar fi trebuit un reprezentant din partea sindicatelor care nu si-au desemnat reprezentant. Comisia s-a intrunit de trei ori in aceasta saptamana. Prima data reprezentantii DSP si CMDJ nu au avut drept de vot fiind supleanti. A doua oara comisia a fost statutara si s-a ales presedintele comisiei in persoana dr.Rodica Aldica.

S-au discutat conditiile noului Contract Cadru, cererile unor medici pentru a intra in contract cu Casa,situatia medicilor pensionari.

Trebuie mentionat ca la negocierile de la Casa Nationala echipa CMDR a obtinut ca programul in mediul urban sa fie de 5 ore si 2 de laborator iar in rural cel putin 4 zile si una de laborator. S-a optat pentru aceasta varianta ca la eventuale controale sa existe o scapare cu laboratorul. S-a mai obtinut sa nu facem, cel putin pentru moment, ISO care e scump (1500-2000 Euro).

Cu toata criza plafonul a ramas acelasi. 1050 lei pentru medicul specialist. In rural aceasta suma creste cu 50%. Exista o serie de localitati in rural unde nu este medic sau medicul nu are contract cu Casa. Cei interesati se pot informa direct la Casa.

Ca in fiecare an, au fost discutii aprinse legate de contractele medicilor pensionari. Reprezentantii DSP-ului s-au opus vehement ca acestia sa mai incheie contracte iar cei ai Casei i-au urmat la vot, ramanand sa avem doar doua voturi pentru.

Am apelat atunci la hartiile pe care le aveam de la MS si CNAS, a Legii 95/2006 Titlul XIII, s-a facut o adresa din partea CMDJ, au contestat si cei in drept iar rezultatul a fost ca a doua zi la ora 8 am fost convocati la a treia intalnire, unde cei de la CASJ au votat cu noi si astfel medicii pensionari au reusit sa incheie si in acest an contracte .

Vineri la pranz a avut loc cea de-a patra sedinta la Casa, pentru discutia "Alte clauze". Un lucru bun este ca plafonul lunar poate fi depasit sau diminuat regularizandu-se la trimestru.

ALTE CLAUZE 2011-2012 – ASISTENTA MEDICALA DENTARA

1. Sumele neconsumate rezultate din economii vor fi contractate printr-un act aditional furnizorilor de servicii medicale din asistenta medicala dentara care si-au epuizat valoarea de contract in trimestrul respectiv, in prima luna dupa sfarsitul trimestrului, in perioada 20-25 a lunii. Se considera sume neconsumate, sumele ce depasesc 50 lei (art.11,alin.4, paragraful 2 din Ordinul Ministrului Sănătății și al Președintelui Casei Naționale de Asigurări de Sănătate nr.864/538 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Contractului-cadru privind condițiile acordării asistenței medicale în cadrul sistemului de asigurări sociale de sănătate pentru anii 2011-2012),

2. Raportarea serviciilor medicale de medicina dentara și facturarea acestora se va face în primele cinci zile lucrătoare ale lunii următoare celei pentru care se face raportarea, după cum urmează:

- prima zi: contractele de la 1 – 50;
- a doua zi: contractele de la 51 - 100;
- a treia zi: contractele de la 101-170;
- a patra zi: contractele de la 171-210;
- a cincea zi: contractele de la 210 -232.

Nerespectarea perioadei de raportare duce la amanarea platii serviciilor raportate pentru luna urmatoare.

3. Modificarea gradului profesional se va lua în considerare numai la încheierea contractului de furnizare de servicii medicale din asistenta medicala dentara.

4. Perioada de absență a medicului dentist de la cabinet, indiferent de durată și motiv, se va anunța printr-o adresa depusa si inregistrata la secretariatul C.J.A.S. Cluj inainte de inceperea perioadei respective. Fac exceptie situatiile de urgenta, care pot fi anuntate telefonic sau prin e-mail: as.primara@cascluj.ro, in prima zi de absenta pana la ora 8, urmata de o adresa depusa la secretariatul C.J.A.S. Cluj in maxim 24 de ore. Perioada de absență va fi afișată la cabinet, la loc vizibil, pentru informarea asiguratilor.

5. Concediul de odihna este de maxim 30 zile lucratoare in cursul unui an calendaristic.

6. Programul de activitate la cabinet a medicului dentist este de 35 de ore pe saptamana (5 ore cabinet si 2 ore laborator de tehnica dentara) si va fi cuprins in intervalul orar 08-20:

- pentru mediul urban zilnic;
- pentru mediul rural cel putin 4 zile pe saptamana.

Programul de activitate al cabinetului, avizat de D.S.P.Cluj, intra in vigoare cu data de intai a lunii urmatoare avizarii acestuia de catre C.J.A.S.Cluj si poate fi modificat semestrial.

7. Pe perioadele de absenta de la cabinet, care au fost comunicate Casei de Asigurari de Sanatate Cluj, furnizorul de servicii medicale nu raporteaza servicii medicale.

8. Suma alocata prin acte adiționale în lunile ianuarie-iunie 2011 este cuprinsa in valoarea contractului incheiat pentru anii 2011 si 2012.

9. In situatiile de urgenta, comunicările între C.J.A.S. Cluj si furnizorii de servicii medicale se face prin e-mail (adresa e-mail CJAS Cluj:as.primara@cascluj.ro si adresa furnizorului:_____.

10. Plafonul lunar poate fi depasit sau diminuat intr-o luna cu obligatia incadrării in valoarea de contract trimestriala.

11. Raportarea activitatii medicilor dentisti se va face conform Ordinului presedintelui Casei Nationale de Asigurari de Sanatate nr._____, pentru aprobarea documentelor justificative privind raportarea activitatii realizate de catre furnizorii de servicii medicale – formulare unice pe tara, fara regim special.

12. In conformitate cu Ordinul Nr.44/53/2010 al MS/CNAS, medicul dentist are obligatia de a comunica casei de asigurari de sanatate un numar de telefon, pentru efectuarea programarilor, telefon nr._____.

13. Furnizorii de servicii medicale din asistenta medicala dentara sunt obligati sa respecte prevederile Ordinului nr.868/31.05.2011, privind aprobarea modelului unic al biletului de trimitere pentru investigatii paraclinice utilizat in sistemul asigurarilor sociale de sanatate si a Instructiunilor privind utilizarea si modul de completare a biletului de trimitere pentru investigatii paraclinice utilizat in sistemul asigurarilor sociale de sanatate.

14. Furnizorii de servicii medicale din asistenta medicala dentara sunt obligati sa respecte prevederile Ordinului nr.867/31.05.2011, privind aprobarea modelului unic al biletului de trimitere pentru servicii medicale clinice/biletului de internare utilizat în sistemul asigurărilor sociale de sănătate și a Instrucțiunilor privind utilizarea și modul de completare a biletului de trimitere pentru servicii medicale clinice/biletului de internare utilizat în sistemul asigurărilor sociale de sănătate.

15. Furnizorii de servicii medicale din asistenta medicala dentara sunt obligati sa respecte prevederile Ordinului nr.870/31.05.2011 pentru modificarea Ordinului ministrului sănătății publice și al președintelui Casei Naționale de Asigurări de Sănătate nr. 832/302/2008 privind aprobarea formularelor de prescripție medicală cu regim special pentru medicamente cu și fără contribuție personală și a Normelor metodologice privind utilizarea și modul de completare a formularelor de prescripție medicală cu regim special pentru medicamente cu și fără contribuție personală.

SEDINTA CONSILIULUI JUDETEAN AL CMDJ CLUJ

Joi 23 iunie, a avut loc sedinta consiliului judetean al CMDJ Cluj. Au fost prezenti majoritatea membrilor in sala Muslea a Bibliotecii Universitare. Presedintele, prof.Radu Septimiu Campean a prezentat aspecte din subiectele dezbatute la Consiliul National. S-a retinut ca cei noi intrati in BEXN n-au reusit sa se integreze si sa formeze o echipa existand discutii in contradictoriu. Cele mai importante disfunctionalitati au aparut in departamentul financiar, unde in doua luni si jumătate, s-a inregistrat un deficit de 1,5 miliarde lei.

S-au reorganizat comisiile si componenta lor, au fost discutii pentru comisia de disciplina care a ramas in vechea formula pana in 2012.La Cluj s-au inmanat atributiile ce revin fiecarui membru al consiliului.

LOCURI DE MUNCA IN FRANTA

In fiecare luna un grup de medici dentisti interesati sa lucreze in Franta insotesc reprezentantii firmei SANTEMED cu scopul de a vedea pe viu cabinete disponibile si de vanzare pe teritoriul acestei tari. Este vorba de medici in prag de pensionare care isi vand clientela si /sau spatiul. Firma are o baza de date cu aproximativ 200 de cabinete pe tot teritoriul tarii. Cei care doresc sa se informeze la fata locului isi suporta transportul, cazarea si masa si pe cele ale celor doi insotitori, firma nepercepand nici un comision pentru informatiile si serviciile oferite. De asemenea, daca cineva se hotaraste pentru un cabinet ii ofera suport cu diferite informatii privind actele necesare si pasii de urmat. La momentul incheierii tranzactiei intre cei doi doctori, se percepe un comision care depinde de cifra de afaceri a cabinetului cumparat si care se poate plati in rate. De asemenea medicul francez mai lucreaza un timp alaturi de cel roman pentru a-l prezenta pacientilor si a-l invata partea de raportare spre casa de asigurari. In majoritatea cabinetelor acest lucru il face asistenta.

Cei interesati pot studia ofertele, aspectul, dotarea, cifra de afaceri, numarul de pacienti, spatiul, proprietate sau chirie, la ce distanta se afla de orasele mai mari, etc.

Bancile dau medicului roman, in general un imprumut cu dobanda 1-2% pe mai multi ani doar pe baza cifrei de afaceri a cabinetului.

Trebuie sa se aiba notiuni generale de limba franceza, adica sa poata conversa, dar nu se cere examen doar un interviu la Colegiul local.

Am intrebat cum e treaba cu cele "2WC-uri". Nu se cere asa ceva, cine vrea are, cine nu, nu. Sunt cabinete, unele mai modeste decat ale noastre altele la standarde mai inalte. Cele de pe granita cu Elvetia au cifre de afaceri mai bune si mai au si pacienti din tara vecina unde stomatologia e mai scumpa. Acestia platesc cash.Controale nu vin decat daca sunt reclamatii dar legea se respecta adica sterilizarea si regulile de asepsie si antisepsie.

In Franta exista un sistem de asigurari de stat, unul privat si cazurile sociale. In cazul primelor doua, pacientii platesc medicilor suma manoperelor stomatologice iar apoi isi recupereaza banii de la

Casa de Asigurari. Pentru cazurile sociale acestia dovedesc aceasta cu un act, medicul ii face tratamentul iar Casa ii vireaza banii in cinci zile.

Situatia este ca exista foarte multi pacienti si se poate lucra atat cat poti. Din suma de afaceri afisata cam un sfert ramane net medicului. Restul e impozit si cheltuieli. Mai jos atasam materialul de prezentare al firmei SANTEMED.

Despre companie

Compania **SANTEMED RESOURCES** are sediul în România, în orasul Cluj-Napoca, important centru universitar si de afaceri si este fondată de 3 asociati cu experienta în domeniul afacerilor si domeniul medical.

Firma are ca obiect de activitate recrutarea si plasarea de personal specializat în toate domeniile medicale (medici generalisti, rezidenti, medici specialisti, asistenti medicali, farmacisti, medici stomatologi), în Franta, atât în mediul urban, cât si în mediul rural.

Compania **SANTEMED RESOURCES** oferă solutii pentru cererea de personal medical din Franta, recrutand si plasand medici, asistenti, farmacisti romani, care doresc să practice în Franta, în spitale sau cabinete medicale publice si private. De asemenea stabileste contactul între solicitanti si ofertanti, precum si conditiile de realizare a tranzactiei si facilitează vizite reciproce în vederea cunoasterii locului de muncă si a personalului solicitant.

Santemed Resources lucreaza pe baza de comision si nu percepe taxa de inscriere. Fiecare client beneficiaza de o oferta personalizata în functie de zona dorita sau în functie de alte criterii dorite. De asemenea, compania noastră se ocupa și de instalarea medicului în Franta, punându-i la dispozitie un ghid de instalare, ce conține toti pasii necesari pentru o bună integrare în societatea franceză. **Santemed** se preocupa si de instalarea medicului la locul de munca, iar prin natura contractului cu institutiile franceze, acestea se angajează a asista medicul român timp de 2 – 3 luni pentru o integrare mult mai usoara.

Echipele **Santemed Resources** dispune de pregătirea necesara desfasurarii unui astfel de proces si garantam profesionalism în gestionarea datelor cu caracter confidential precum si în finalizarea contractelor onorate. Totodată suntem bucurosi să fim alături de dvs atunci când veti lua hotararea de a începe o nouă viata personala si profesională în Franta.

Prezentare Servicii

Compania **SANTEMED RESOURCES**:

- ofera solutii pentru cererea de personal medical din Franta, recrutand și plasand medici, asistenti, farmacisti romani, care doresc să practice în Franta, în spitale sau cabinete medicale publice si private;
- stabileste contactul între solicitanti Si ofertanti, precum si conditiile de realizare a tranzactiei;
- facilitează vizite reciproce în vederea cunoasterii locului de muncă și a personalului solicitant;
- lucrează pe baza de comision;
- nu percepe taxa de înscriere;

- creează oferte personalizate pentru fiecare client.

De asemenea calitatile asociatilor se remarca prin experienta în domeniul afacerilor, seriozitate, confidentialitate și perseverenta.

Serviciile oferite medicilor stomatologi:

- ofertarea unui loc de munca în mediul urban, rural sau semi-rural;
- sansa selectării cabinetului în functie de optiunile candidatului;
- sansa cumpararii sau închirierii unui cabinet stomatologic;
- sansa asocierii în cadrul unui cabinet stomatologic;
- ghid de instalare a medicului în Franța;
- organizarea unei deplasări în Franta pentru a analiza cabinetele și pentru a cunoaste medicii francezi;
- în cazul cumpărării unui cabinet, negocierea pretului acestuia;
- asistentă și consultantă pentru întregul proces de integrare.

Pentru mai multe informații accesați: <http://santemed.ro/despre-noi/faq-stomatologi/>

Serviciile oferite medicilor generalisti si specialisti:

- ofertarea unui loc de muncă în mediul urban sau rural, în spital sau în centru medical particular.
- consultanta cu privire la documentele necesare pentru stabilirea în Franta
- ghid de instalare a medicului în Franța
- în cazul cumpărării unui cabinet, negocierea prețului acestuia
- asistentă și consultantă pentru întregul proces de integrare

Pentru mai multe informații accesati: <http://santemed.ro/despre-noi/faq-medici/>

Despre cabinete

- 90% dintre dentistii din Franta lucreaza in sistem liberal, prin cabinet propriu sau colaborare.
- In 80% dintre cazuri, medicul care vinde cabinetul se pensioneaza.
- In 20% dintre cazuri, medicul vanzator schimba localitatea, orientarea profesionala, etc.
- Cabinetele sunt dotate cu toata aparatura necesara exersarii profesiei de medic dentist (scaun stomatologic, echipamente de sterilizare, radiografie, mobilier, ustensile, etc).
- Cabinetele se afla atat in mediul urban, cat si in mediul rural sau semi-rural.
- Cabinetele, in general, au asistenta care se ocupa de obicei de programari, decontari, sterilizare, administratie, etc.
- Medicul care cedeaza/vinde cabinetul, de cele mai multe ori, este dispus sa ramana cu medicul care preia cabinetul, cateva luni, sa prezinte cabinetul, clientela, demersurile administrative.
- In multe cazuri se accepta o perioada de 2-3 luni de colaborare si apoi preluare.

Pretul cabinetului

- In primul rand, medicul vinde **afacerea**, care consta in **aparatura cabinetului si clientela acestuia**. Daca medicul vanzator este proprietarul spatiului si doreste sa-l vanda, se poate cumpara si spatiul, in caz contrar se va plati chirie pe **spatiu**.
- Chiria pe spatiu difera in functie de zona si regiune, incepe de la 300 de Euro si poate ajunge pana la 1200-1500 de Euro.
- Pretul afacerii difera, de asemenea, in functie de cifra de afaceri a cabinetului, regiunea unde se afla cabinetul, dotarile cabinetului, mediul – rural sau urban, reputatia cabinetului.
- Preturile incep de la 20.000-30.000 de Euro si pot depasi 100.000 de Euro (pretul pentru afacere, fara spatiu).
- In Franta, banca acorda credit pentru preluarea afacerii, pe maxim 7 ani, iar pentru cumpararea spatiului pana la 15-20 de ani, cu dobanzi foarte avantajoase de pana la 5%. Nu se cer garantii pentru obtinerea creditului!
- Cifra de afaceri a unui cabinet in Franta, in medie este de 180.000-190.000 de Euro, iar profitul brut este de aproximativ 40% din cifra de afaceri.

Obtinerea certificatului de conformitate de la Ministerul Sanatatii

- Pt. exercitarea profesiei de medic dentist in Franta este necesara obtinerea certificatului de conformitate de la Ministerul Sanatatii.
- Pt. promotiile anterioare anului 2009 este necesara o experienta de 3 ani pentru obtinerea certificatului de conformitate.
- Pt. promotia 2009 si urmatoarele nu mai este necesara experienta de 3 ani pentru obtinerea certificatului de conformitate.
- **Acte necesare:**
 - cerere în care se vor preciza și datele de contact (adresa, număr telefon, mail),
 - copia actului de identitate;
 - copia legalizată după diploma de bacalaureat;
 - copie legalizată după Diploma de doctor-medic stomatolog/Diploma de licență de doctor- medic stomatolog;
 - copie legalizată după foaia matricola;
 - adeverință eliberată de Facultatea de Stomatologie / Medicină-dentară absolvită în care se precizează perioada în care au fost efectuate studiile universitare;
 - copie legalizată după cartea de muncă/adeverința de la unitatea angajatoare din care să rezulte experiența profesională menționată sau declarație notarială pe propria răspundere că a exercitat efectiv, legal și neîntrerupt activitate 3 ani consecutiv din ultimii 5;
- copie legalizată după documentele de schimbare a numelui (dacă este cazul).

Profesia de dentist in Franta

- Ca medic dentist, in Franta se lucreaza cu asigurarile sociale si asigurarile private.
- Preturile tratamentelor sunt fixe si impuse de casa de asigurari sociale, dar **nu exista plafon**.
- Pretul protezelor este liber si este platit de catre casa de asigurari sociale si de asigurarile private si doar intr-o mica parte de catre pacient.
- In cabinet, pacientul plateste in general prin cec sau virament bancar, foarte rar numerar, urmand ca el sa fie rambursat de catre asigurari.
- Programările pacienților sunt in general pe 2-3 luni inainte.

Avantajele muncii in Franta

- exercitarea profesiei într-un cadru modern, cu o infrastructură sanitară dezvoltată;
- șansa de a avea propriul cabinet cu o clientelă formată ;
- obținerea unor credite fără garanții, cu dobânzi foarte mici pentru cumpărarea unui cabinet stomatologic;
- satisfacția de a munci și trăi într-un mediu civilizată, cu un câștig substanțial.
- întemeierea/consolidarea familiei într-un mediu echilibrat, sănătos și civilizată, având șansa dezvoltării personale cât și profesionale

Contact: Bld. Eroilor nr 31, ap 4, Cluj-Napoca, 400129, Romania

Telefon : 0040.364.26.00.08, 0040.740.91.20.49, 0040.742.63.67.65, **Fax :** 0040.364.26.00.07

E-mail: office@santemed.ro – Office contact, doru.stefan@santemed.ro – General Manager

alexandra.badila@santemed.ro – Assistant Manager, santemed.romania@yahoo.com

santemed.romania@gmail.com, **Website :** www.santemed.ro

EVENTIMENT-REUNIUNE LA MEDIAS

In anul 1949 Societatile Medicale s-au grupat in Uniunea Societatilor de Stiinte Medicale (USSM), Asociatia Medicilor Stomatologie devenind sectia de Stomatologie a USSM.

Lunar se organiza o sedinta cu prezentare de cazuri clinice, probleme stomatologice si prezentari din reviste straine de specialitate, iar in luna iunie a fiecarui an se organiza un USSM dansant.

Dupa 1989 au inceput privatizarile, medicii au fost mai preocupati de problemele materiale decat de cele spirituale iar intalnirile de socializare au luat sfarsit.

Pe data de 24 iunie a.c. orele 18, a avut loc la restaurantul Select din Medias o intalnire de genul USSM-ului dansant.

Initiativa a apartinut dnei dr. Andron Magdalena Cristina din Medias, presedinta a Centrului Judetean Sibiu a AMSPPR Ardeal Nord. Au spus *prezent!* 48 de persoane, atat medici stomatologi cat si tehnicieni dentari, cu care acestia au lucrat sau lucreaza.

Intalnirea a fost un real succes datorita buneii organizari si a initiativei inspirate iar numarul celor prezenti a depasit numarul celor care s-au inscris initial.

Momentele petrecute alaturi de fosti colegi de policlinica au fost emotionante, discutiile lungi, amintirile calde, berea rece, muzica dansanta, preturile mici, si totul s-a incheiat tarziu in noapte cu promisiunea unei intalniri cel putin la fel de reusita, peste cateva luni.

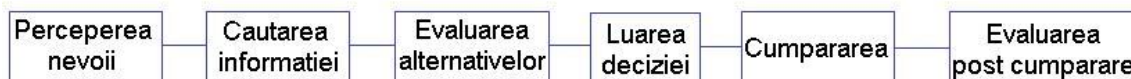
Ar fi minunat ca acesta laudabila initiativa a dnei dr. Andron Magdalena Cristina sa fie un imbold pentru cei ce doresc reinvierea acestui frumos obicei si in alte regiuni ale tarii!

Pentru cabinetul dentar, cea mai gravă consecință a crizei prin care trecem este *pierderea pacienților*. Fenomenul duce, mai repede sau mai târziu, la **faliment**. Această perspectivă lasă medicului dentist antreprenor două posibilități: fie își *asumă schimbarea* și se orientează spre un management eficient, fie renunță la antreprenoriat și se limitează la activitatea clinică, lucrând ca angajat al altui întreprinzător.

Marketingul stomatologic are ca prim obiectiv atragerea de noi pacienți și menținerea celor existenți. Fie și numai pentru atât, marketingul stomatologic, din opțiune, devine o *necesitate* pentru medicul dentist antreprenor.

Marketingul dentar dispune de o paletă limitată de mijloace de promovare a practicii dentare dintre care – de departe – Internetul reprezintă resursa cu un raport cost/performanță superior celorlalte. Când rostim Internet în acest context, toată lumea se gândește la construcția și publicarea unui website al cabinetului dentar. Un site nu este altceva decât o imagine virtuală a cabinetului/clinicii, rezidentă în spațiul Internet alături de alte milioane de imagini similare. Cine sunt cei care știu despre existența siteului dvs.? Doar un număr restrâns de persoane, printre care și unii dintre pacienții dvs. actuali. Nimeni altcineva nu știe nimic despre siteul dvs. Din acest motiv, **nu este suficient să aveți un website**; mai trebuie ceva!

Pentru a înțelege cum stau lucrurile, să trecem în revistă modul în care un pacient potențial ajunge la *decizia de a apela la un cabinet dentar*. Teoria marketing descrie pașii care se parcurg în acest scop în următoarea diagramă:



Luarea deciziei este precedată de doi pași determinanți. Primul constă din *căutarea informației*. Peste 65% din persoanele cu vârstă sub 35 ani caută informația în Internet. În cazul pacientului potențial, principalul motiv al informării este legat de gradul ridicat de neîncredere: cu cât dispune de mai multă informație, cu atât scade gradul de neîncredere. Este important și ce fel de informație este relevantă pentru pacientul potențial. În ordinea relevanței: impresiile altor pacienți, prețul tratamentului, dotarea tehnică, filosofia terapeutică, personalul medical, aspectul vizual și nu în ultimul rând locația practicii dentare.

De regulă, în această etapă, pacientul potențial alcătuiește o listă de cabinete care satisfac cerințele sale și face o evaluare a alternativelor. Cu cât are la îndemână mai multe alternative, cu atât mai bine. Ideal ar fi ca această listă să-i fie oferită chiar de Internet. Niciun motor de căutare existent la ora actuală în Internet nu oferă o astfel de facilități exhaustivă. De aceea am proiectat portalul cauta-un-dentist.ro.

Așadar cauta-un-dentist.ro este instrumentul de marketing dentar care lipsea până de curând din Internet. Prin cauta-un-dentist.ro pacientul potențial are simultan în față toate cabinetele/clinicile dentare din aria sa geografică, grupate pe o hartă. Informația detaliată poate fi accesată direct din imaginea de ansamblu, printr-un simplu clic. În acest fel etapele premergătoare deciziei sunt soluționate la un loc.

cauta-un-dentist.ro nu este doar un portal de informare ci și unul de imagine. Prin mecanismul de comunicare online pacientul poate trimite aprecierea sa despre cabinetul la care s-a tratat, acordându-i o notă. Această notă este media aprecierilor făcute de pacient după cinci criterii: ambianța, dotarea, personalul medical, durata de așteptare și calitatea tratamentului acordat. Media notelor primite de la pacienți este afișată pe pagina cu detaliile cabinetului și poate servi orientativ viitorilor pacienți aflați în căutarea unui cabinet dentar.

Preocuparea de a se situa pe o poziție cât mai avantajoasă în fața pacienților potențiali devine astfel prioritară pentru fiecare cabinet listat în portalul cauta-un-dentist.ro. Ulterior înregistrării, cabinetele înscrise beneficiază de actualizarea datelor printr-o procedură online. Fișa cabinetului, care poate conține și câteva imagini reprezentative, este afișată integral și accesibilă pacienților care vizitează portalul cauta-un-dentist.ro. Această metodă avantajează cabinetele care nu dețin un web site propriu. Cei care doresc sa se inscrie ne pot cotacta la nr de telefon: 0264-594.507

EVENIMENTE EMC

- Seminar de PARODONTOLOGIE SI IMPLANTOLOGIE

Intre 1-4 noiembrie va avea loc la **Bucuresti , la Rin Grand Hotel Vitan Barzesti** cel de-al treilea **seminar de PARODONTOLOGIE SI IMPLANTOLOGIE** din seria celor 3 de sustinute de prof dr. Paul Mattout, Franta si Cristina Vaida, Romania, creditat cu 32 de EMC.

Rezumat:

1. Tratamentul implantar :
 - suprafața implantelor, planificarea implantară, studiul radiografic preimplantar, tehnica chirurgicală, solicitarea protetică supra-implantară.
2. Reconstrucțiile osoase pre și per-implantare (grefele osoase, membranele de regenerare osoasă ghidată)
3. Cazuri complexe de parodontologie, implantologie si protetica

Taxe si modalitati de plata:

500 euro pana la data de 15 iulie

600 de euro dupa data de 15 iulie

Modalități de achitare a taxei de curs

* **Prin ordin** de plată la Banca Transilvania Cluj în contul: RO 08 BTRL 0130 1205 N678 54XX deschis la BTRL Cluj. BENEFICIAR AMSPPR ARDEAL NORD. CUI: 24494440

După efectuarea plății este obligatorie trimiterea copiei ordinului de plată împreună cu nr. dvs. de telefon și datele necesare pentru facturare pe fax: 0264-594.507 sau pe e-mail: amspprardealnord@yahoo.com:

- pentru persoane fizice: CNP și adresa de domiciliu
- pentru CMI/CMG/CMD: CUI/CIF și adresa de cabinet
- pentru SRL-uri: Nr. reg.com (J.../.../...), CUI/CIF, adresa sediu social/punct de lucru, bancă.

* **Prin mandat poștal** pe numele **NAGY ANGELA**, str. Grădinarilor, nr. 16, bl. G17, sc. 2, et. 3, ap.17, jud. Cluj, loc. Cluj-Napoca . Este obligatorie scrierea numărului dvs. de telefon pe mandatul poștal si a datelelor pe care doriti sa se intocmesca factura!!!

Pentru platile prin posta NU trimiteti dovada platii prin fax.

- Congres National “CLASIC SI MODERN IN MEDICINA DENTARA”

Intre 29 septembrie si 1 octombrie 2011, la EXPO Transilvania, Cluj Napoca, se desfasoara MEDICA - Targ International de tehnica și aparatura medicala si farmacii - editia a XIX-a. In cadrul acestuia va avea loc Congresul National “CLASIC SI MODERN IN MEDICINA DENTARA” organizat de Asociatia Medicilor Stomatologi cu Practica Privata din Romania ARDEAL NORD. Si-au anuntat participarea urmatorii lectori: Dr. Delia Barbu-vicepresedinte CMDR, Conf. univ. dr. Mugur-George Popescu, Conf.univ. dr Luminita Nica, Prof. dr. Popa Sever, Sef Lucrari dr. Cinel Malita, Sef Lucrari dr. Dragos Epistatu, As. univ. dr. Ramona Amina Popovici ,Dr. Dragos Smarandescu, Dr. Daniel Caminescu.

Congresul este creditat cu 32 EMC.

NATURA NE IUBESTE

Ciresele

Ciresele sunt unele dintre cele mai iubite fructe de catre romani. Se estimeaza ca in tara noastra sunt peste 4 milioane de ciresi. Cu atat mai bine deoarece adaugarea cireselor in dieta alaturi de un stil de viata sanatos ne pot scuti de multe neplaceri legate de sanatate. Ciresele rosii contin antocianine, antioxidanti puternici care reduc riscul aparitiei bolilor de inima. Aceste fructe nu sunt doar gustoase, ci au fost inzestrate cu o pleiada de proprietati: contin 8 vitamine (B1, B2, B6, C, E, P, A, PP), 6 minerale (potasiu, fier, calciu, magneziu, fosfor, sulf). De asemenea, mai contin zinc, cupru, mangan, zaharuri si acizi organici.

Desi proaspete le putem gasi doar 8 saptamani, putem consuma cirese de-a lungul intregului an, daca le congelam sau le uscăm. Ca sa-ti faci o idee despre importanta includerii lor in dieta (in special in stare proaspata) arunca o privire peste cantitatile de antioxidanti pe care le contin. 100 g suc concentrat de cirese are 12.800 unitati, 100 g cirese uscate au 6.800 unitati, 100 g cirese congelate au 2.033 unitati, 100 g cirese conservate au 1.700 unitati. Antocianinele, pigmentii continuti si de cirese, au proprietati anti-inflamatorii, anti-imbatranire si anti-carcinogene.

Prin simplul gest (extrem de placut...) de a consuma 20 de cirese pe zi luptam de 10 ori mai puternic asupra inflamatiilor din organism decat daca am lua o aspirina, ne spun specialistii americani. O alta cercetare efectuata de catre centrul Human Nutrition Research de la Universitatea din California a constatat in administrarea a cate 2 portii de 280 de grame de cirese pe zi unor femei sanatoase cu varste cuprinse intre 20 si 40 de ani. S-a constatat o reducere cu 15% a nivelului acidului uric, a proteinei C-reactiva (indica inflamatie in organism) si a oxidului nitric.

Ciresele sunt o sursa buna de melatonina, o substanta care ajuta la imbunatatirea ritmului circadian si a instalarii somnului. Compusii din cirese reduc durerile provocate de artrite si guta, reduc riscurile instalarii diabetului si ajuta in tratamentul pierderilor de memorie iar ciresele acrisoare sunt o sursa excelenta de beta caroten.

Sursa: csid.ro. Articol de Madalina Dragoi



COLTUL CARTII

Madam Sousou- Dimitris Psathas

“Infatisare aparte. Aer care impune. Nasul. Proiectat putin in vant. Poza. Palariuta pe varful capului cu pana rosie, care tasneste in sus ca o provocare a universului. Inalta. Uscativa. Femeie or’ fenomen?[...] Cineii iese in cale se simte ca o biata furnica..”

”Madam Sousou ‘ te tine treaz pana la finalul povestirii. Este spumoasa, geniala, descurcareata, desteapta si mai ales grecoica.

Pentru a pastra aparentele unei bogatii recurge la tot felul de artificii care o fac si mai nostima, fara insa astarni mila.

Sotul ei o alinta " zargana" si dispare sub prestanta lui Sousou. Panaiotakis "iubea bunaoara pisicile, pentru ca si ele il iubeau. Izul acela de peste (aveau un magazin de peste) pe care il emanau necontentit hainele sale , imbata cohortele de pisici din mahala si atunci cand se intocea acasa felinele alcatuiau o garda de onoare, in urma sa, insotindu-l cu mieunaturi pline de voie buna"

Sousou se viseaza madama picanta si bogata si se comporta ca atare , chiar si atunci cand duce la un azil toate hainele din casa pentru a pastra imaginea de doamna cu bunastare care da si altora din preaplinul ei. Astfel instraineaza sub forma de flanela si "plover" haina cenusie ca o camasa de noapte cu care sotul statea in casa, precum si izmenele si sosetele gaurite ale acestuia, spunand ca oamenii saraci nu trebui sa poarte lucruri nou noute.

In cele din urma norocul lui Sousou se schimba si ajungand mostenitoarea unei mari averi, divorteaza si isi cumpara casa in cartierul bogatilor atenieni, Kolonaki. Aici dupa alte peripetii, se casatoreste cu un barbat cu nume rasunator, Kantakuzinos, care o saracesc , si da nastere unei fetite. Zilele roz se duc la fel de repede si de usor dupa cum au venit si viata lui Sousou ia o intorsatura neasteptata.....

Madam Sousou este o lectura care te poarta prin Atena anilor 1920 - 1940 si la al carei final nu vrei sa ajungi niciodata.

Material realizat de Cristina Andron.

ANUNTURI

* Cabinet medical de vanzare: 46 m2, semiamenajat,, 2 bai, sala de tratament, vestiar, cartier Zorilor, Cluj-Napoca (strada Viilor, langa spitalul de recuperare). Contact: 0744.886.494 sau 0742.636.765.

* Asistenta serioasa, cu experienta in domeniul stomatologic, motivata, responsabila, usurinta in adaptarea la nou si lucru in echipa doresc angajare in acelasi domeniu.

Contact: Segesvari Melinda 0745292368, Cluj Napoca

