

Milano, 22 febbraio 2025
**VIVIANA CORTESI
 ARDIZZONE**

CODICE CORSO 78111

CORSO TEORICO - PRATICO

Accreditato per odontoiatri
 e igienisti dentali

Crediti ECM 11

Partecipanti 25



Novotel Cà Granda
 Viale Giovanni Suzzani 13

Quota di partecipazione € 368,00 + IVA

Entro il 29 gennaio 2025

> € 280,00 + IVA

La quota comprende il pranzo di lavoro

ORARI DEL CORSO

8,30 registrazione
 9,00 inizio lavori
 13,00 - 14,00 pausa pranzo
 14,00 ripresa lavori
 18,00 chiusura lavori

I modelli di arcata e i denti estratti per le esercitazioni pratiche saranno messi a disposizione dei partecipanti dalla dott.ssa Cortesi Ardizzone



LA NUOVA CLASSIFICAZIONE DELLE MALATTIE PARODONTALI e applicazione delle linee guida EFP e SIdP per il trattamento iniziale e di supporto. Dallo stadio I allo stadio IV.

PROGRAMMA

Parte teorica

Staging e grading della malattia parodontale: un utile codifica per comunicare con il team e con il paziente.

- Staging e grading della malattia parodontale: un utile codifica per comunicare con il team e con il paziente.
- Quanti la utilizzano nel quotidiano? Pensiamo che sia complicato, invece è semplice. Impariamo insieme esercitandoci con i casi clinici. Il tool kit dell'igienista e dell'odontoiatra e l'albero decisionale con un nuovo paziente:
- riconoscere lo stato di salute;
- quando un paziente può definirsi un caso parodontale;
- cartella parodontale e raccolta dati;
- staging e grading per valutare la severità della malattia, il tasso di progressione negli ultimi cinque anni e i fattori di rischio aggravanti, come le patologie metaboliche e il fumo;
- lettura e valutazione del danno parodontale con le radiografie;
- applicazione delle linee guida: fondamentali per fare finalmente chiarezza su ciò che si può, che si deve fare o non fare.
- Forza e grado delle raccomandazioni (approvate dalla Federazione Europea di Parodontologia - EFP e SIdP).

MINST - Trattamento mini invasivo non chirurgico:

- quanti e quali step del trattamento parodontale: dallo step 1 allo step 4 fino al trattamento delle peri-implantiti; un percorso guidato, partendo dall'imprescindibile motivazione del paziente ai dispositivi per il controllo di placca domiciliare. Dal controllo professionale di placca sopragingivale fino alla strumentazione sotto-gengivale; - quale strumentazione? La tecnologia offre molto. Se abbiamo assegnato stadio e grado tutto è più semplice perché sappiamo come scegliere la strumentazione più congrua e

specifica per la severità e la complessità del caso.

TERAPIA DI SUPPORTO
 Quando possiamo inserire il paziente in questo percorso. Quando invece bisogna ritornare agli step iniziali.

Parte pratica

- Esercitazioni pratiche su modelli e denti estratti con strumentazione manuale: scelta degli inserti ultrasonici e loro corretto utilizzo radicolare e nelle forcazioni.

- Dispositivi ultrasonici e airpolisher.

Si prega di portare uno scaler e curette di Gracey standar e/o miniGracey.

ABSTRACT

Dalla gengivite e mucosite alla paradontite e peri-implantite: un percorso completo per guidare igienista e odontoiatra nell'identificazione e classificazione della malattia parodontale nei suoi diversi stadi e gradi.

Le Linee Guida, attraverso l'evidenza scientifica e forza delle raccomandazioni ci indicano nel dettaglio come approcciare la malattia parodontale in base agli indicatori diagnostici di gravità e distribuzione, i fattori aggravanti il rischio di progressione e la loro influenza sulla complessità del trattamento.

L'outcome primario è la riduzione della profondità di tasca e il guadagno di attacco clinico attraverso una specifica strumentazione sopra e sotto-gengivale, manuale o meccanica che sarà ampiamente dimostrata e provata durante le esercitazioni pratiche.



Milano, 22 febbraio 2025
**VIVIANA CORTESI
 ARDIZZONE**

CODICE CORSO 78111

CORSO TEORICO - PRATICO

Accreditato per odontoiatri
 e igienisti dentali

Crediti ECM 11

Partecipanti 25



Novotel Cà Granda
 Viale Giovanni Suzzani 13

Quota di partecipazione € 368,00 + IVA

Entro il 29 gennaio 2025

> € 240,00 + IVA

La quota comprende il pranzo di lavoro

In collaborazione con

**ULTRADENT
 PRODUCTS, INC.**

ORARI DEL CORSO

8,30 registrazione
 9,00 inizio lavori
 13,00 - 14,00 pausa pranzo
 14,00 ripresa lavori
 18,00 chiusura lavori

Doppia iscrizione

(corso 78112 + 78111)
 codice 78152 € 690,00 + IVA
 Entro il 29 gennaio € 480,00 + IVA

LO SBIANCAMENTO DEVE SU- SCITARE EMOZIONI POSITIVE Lo sbiancamento come strumento di marketing dello studio odontoiatrico

PROGRAMMA

Parte teorica

Premessa: quali classificazioni e quali linee ci ha imposto la Direttiva Europea 2011/84?

- Sbiancanti Cosmetici e dispositivi medici: le concentrazioni e gli agenti chimici autorizzati.
- Sbiancanti free-use: come è cambiato il mercato nella grande distribuzione.
- Chi ha le competenze per sbiancare e chi può acquistare gli sbiancanti.
- Competenze e limiti per l'igienista.
- Indicazioni e limiti: chi, come e quando sbiancare.

Principi attivi dello sbiancamento e concentrazioni:

- Perossido di carbamide e perossido di idrogeno.
- Meccanismo dello sbiancamento.

- Su quale dimensioni del colore agisce lo sbiancamento: tinta-croma-valore.
- Codifica del colore.
- Sintesi, discromie dentali e predicibilità di sbiancamento.

Tecniche di sbiancamento: domiciliare o professionale.
 Mini-bleaching o sbiancamento rapido: la nuova sfida.

Come sviluppare abilità di marketing: come proporre il preventivo e "vendere", "convincere".

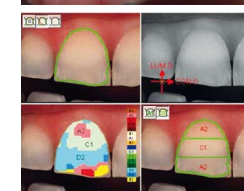
Le giuste competenze, la selezione del paziente e della giusta procedura. Casi clinici e gestione del follow-up per il mantenimento del successo ottenuto.

Parte pratica

Realizzazione della mascherina. (L'esercitazione pratica svilupperà le abilità dei partecipanti nel creare le mascherine individuali per lo sbiancamento domiciliare su modello in gesso preparato precedentemente secondo le indicazioni che saranno state fornite al momento dell'iscrizione).

Materiale fornito per l'esercitazione:

- l'organizzazione metterà a disposizione del corsista:
- uno/due fogli in polietilene per la costruzione delle mascherine;
- la resina per creare il serbatoio sui modelli;
- la lampada per foto-polimerizzare;
- la termo-formatrice per eseguire personalmente le mascherine;
- la un kit omaggio per sbiancamento domiciliare.



Lo Sbiancamento Dentale: un Profit Center per generare valore e fidelizzazione allo studio.

ABSTRACT

Lo sbiancamento (Bleaching) è una procedura di cosmesi ampiamente diffusa e accettata. Oggi è possibile soddisfare le esigenze di tutti i pazienti, sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista della metodica (concentrazioni e tempi di posa), nel rispetto di alcune importanti modifiche dettate dalla Direttiva 2011/84/EU.

Un adeguato aggiornamento su quanto offre il mercato rappresenta un valore aggiunto indispensabile per ottenere i migliori risultati, affinché il team odontoiatrico possa garantire al paziente un'informazione competente e prestazioni di elevata professionalità e qualità. Premessa fondamentale e indispensabile è la diagnosi di idoneità, che significa una selezione accurata in base alla salute orale e sistemica, ai requisiti e al tipo di discromia che lo rendano idoneo con risultati predicibili o che lo escludano dal trattamento. L'obiettivo di questa lezione è di sviluppare le conoscenze tecniche, commerciali e chimiche e le abilità per il rilevamento del colore.

La parte pratica permetterà al discente di acquisire la tecnica per la costruzione delle mascherine individuali da utilizzare nello sbiancamento domiciliare.

