

adheshetics



elite club
C H A N N E L

il canale originale con più di
140 video in restaurativa sinergica

il catalogo
2026

INDICE

■	Introduzione _____	pag. 2
■	Il Caso Clinico _____	pag. 3
■	Clinica & Scienza _____	pag. 9
■	Focus in Comunicazione _____	pag. 14
■	Visione & Azione _____	pag. 19

Area 1: IL CASO CLINICO

Si concentra su casi clinici di Restaurativa eseguiti secondo i protocolli Adhesthetics, documentati in ogni singolo passaggio, con commenti, riflessioni utili al clinico per evitare errori procedurali e per costruire una strategia di lavoro vincente e predicibile.

Area 2: CLINICA & SCIENZA

L'analisi di letteratura scientifica odontoiatrica con una visione clinica per poter estrapolare dati di ricerca utili al clinico per poter scegliere con padronanza gli approcci terapeutici supportato dalla più autorevole letteratura.

Di seguito ti proponiamo dei video trailer tratti da Clinica e Scienza di Adhesthetics Elite Club.

Area 3: FOCUS IN COMUNICAZIONE

La comunicazione oggi è grande protagonista del successo dell'Odontoiatra, per questo motivo nasce questa sezione che ti dà strumenti per migliorare l'interazione tra le persone e per costruire una strategia di successo per il proprio marketing.

Area 4: VISIONE & AZIONE

avere una visione "illuminata" è fondamentale per scegliere ogni giorno e per costruirsi un futuro di successo come clinico, libero professionista e imprenditore. Questa sezione è il cuore di una élite straordinaria.

Area 1

IL CASO CLINICO

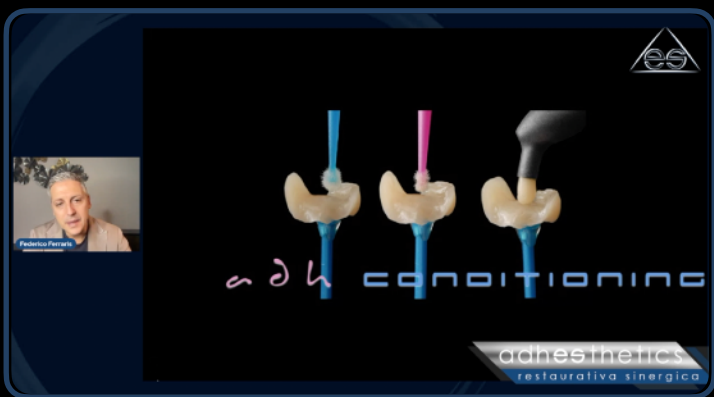
“Il protocollo clinico per l’eccellenza è fondamentale per risultati odontoiatrici straordinari e per offrire il miglior servizio ai pazienti che ci onorano della loro fiducia. Inoltre l’eccellenza in restaurativa permette al clinico di minimizzare i rifacimenti e collocarsi sul mercato uscendo dalla battaglia del prezzo al ribasso.”

Federico Ferraris

Area 1

IL CASO CLINICO

cluster **EC_01**: **OTTURAZIONI E INTARSI POSTERIORI**



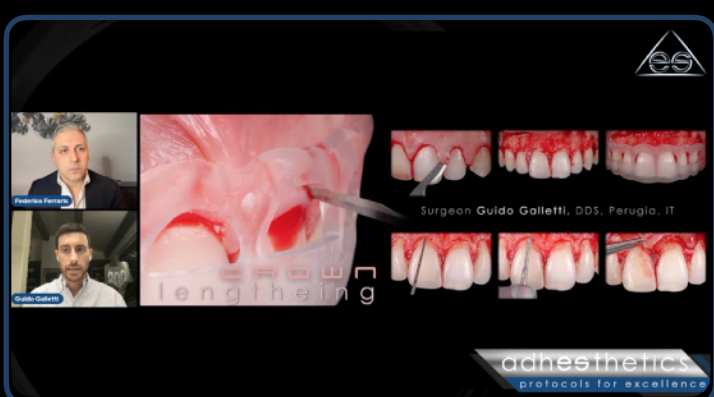
- 1.1 Pianificazione, cavità, adesione PIAR e PDAR
- 1.2 Stratificazione, preparazione, impronta PIAR PDAR
- 1.3 Cementazione e controllo a distanza PIAR e PDAR

cluster **EC_02**: **RESTAURO ESTESO DI IV CLASSE**



- 1.1 Restauro centrale fratturato: valutazioni
- 1.2 Restauro centrale fratturato: sbiancamento
- 1.3 Restauro centrale fratturato: stratificazione
- 1.4 Restauro centrale fratturato: lucidatura

cluster **EC_03**: **FACCETTE DIRETTE IN COMPOSITO**



- 1.1 Faccette dirette: diagnosi e pianificazione
- 1.2 Faccette dirette: protocollo chirurgico
- 1.3 Faccette dirette: preparazione e adesione
- 1.4 Faccette dirette: stratificazione

cluster **EC_04**: **RESTAURO DIRETTO DI II CLASSE**



- 1.1 PDAR cavità e adesione
- 1.2 PDAR cresta marginale e flow
- 1.3 PDAR stratificazione e rifinitura

Area 1

IL CASO CLINICO

cluster **EC_05**: **FACCETTE E CORONA: PRTOCOLLO CLASSICO**



- 1.1 Restauri anteriori in ceramica: pianificazione
- 1.2 Restauri anteriori in ceramica: preparazione
- 1.3 Restauri anteriori in ceramica: prova e cementazione

cluster **EC_06**: **FACCETTE SU DENTI COMPROMESSI: FASI INIZIALI**



- 1.1 Raccolta dei records
- 1.2 Faccette: analisi e pianificazione
- 1.3 Faccette: pianificazione e gestione perio

cluster **EC_07**: **FACCETTE SU DENTI COMPROMESSI: PREP E IMPR**



- 1.1 Faccette: pianificazione e preparazione
- 1.2 Faccette: impronta tradizionale e ottica
- FACCETTE E FLUSSO DIGITALE** con Eliseo Sammarco
- 1.3 Faccette: flusso digitale
- 1.4 Faccette: finalizzazione

cluster **EC_08**: **FACCETTE SU DENTI COMPROMESSI: FASI FINALI**



- 1.1 Faccette: prova
- 1.2 Faccette: cementazione

Area 1

IL CASO CLINICO

cluster **EC_09**: **RESTAURI DIRETTI SU DENTI PERIO**



- 1.1 Restauri sui denti perio
- 1.2 Protocollo Pe_Re Shape

cluster **EC_10**: **DIRETTO POSTERIORE VS INTARSIO**



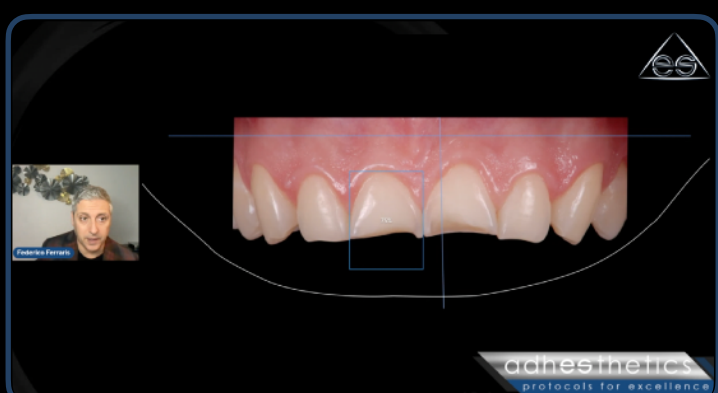
- 1.1 Diretto posteriore vs intarsio: diagnosi cavitaria
- 1.2 PIAR e PDAR protocollo clinico

cluster **EC_11**: **2 CENTRALI: FACCETTA E CORONA**



- 1.1 Faccetta e corona: progettazione e sbiancamento interno
- 1.2 Faccetta e corona: fasi cliniche

cluster **EC_13**: **FACCETTE: PIANIFICAZIONE E COMUNICAZIONE**



- 1.1 Caso estetico analisi iniziale
- 1.2 Pianificazione e comunicazione

Area 1

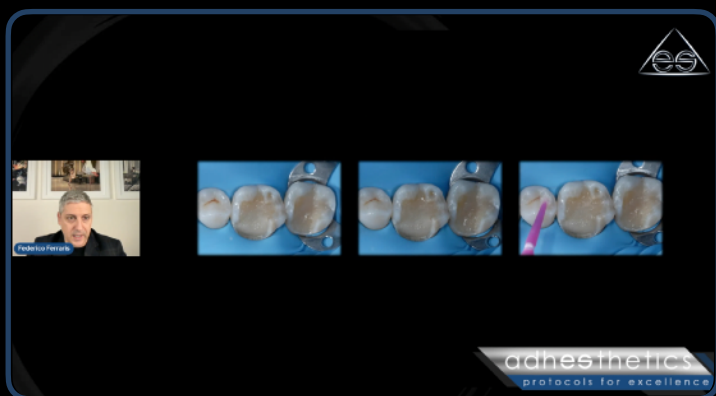
IL CASO CLINICO

cluster **EC_14**: **4 FACCETTE SU DENTI EROSI**



- 1.1 Caso faccette: mock-up operativo e prep.
- 1.2 Caso faccette: prep impronta e cementazione
- 1.3 Caso faccette: finale e conclusioni

cluster **EC_15**: **INTARSI: IL PROTOCOLLO PIAR**



- 1.1 Intarsi PIAR iniziale e build-up
- 1.2 Intarsi PIAR da prep a cementazione

cluster **EC_16**: **PIANIFICAZIONE RIABILITAZIONE ADESIVA**



- 1.1 Rehab Planning (parte 1)
- 1.2 Rehab Planning (parte 2)

cluster **EC_17**: **RIABILITAZIONE ADESIVA: FASI INTERMEDIE**



- 1.1 Riabilitazione adesiva: fasi preparatorie
- 1.2 Riabilitazione adesiva: provvisorizzazione

Area 1

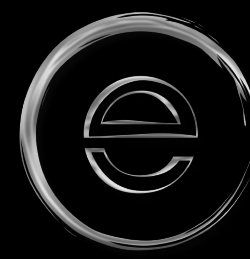
IL CASO CLINICO

cluster **EC_18**: **RIABILITAZIONE ADESIVA: FINALIZZAZIONE**



1.1 Rehab adesiva: finalizzazione e sestanti

1.2 Rehab adesiva: faccette definitive e follow up



Area 2

CLINICA & SCIENZA

Ogni singolo passaggio che facciamo in restaurativa adesiva ha origini e validazioni scientifiche, senza le quali il clinico sarebbe esposto a importanti pericoli.

Per questo conoscere i fondamenti scientifici che stanno alla base della clinica quotidiana è fondamentale.

Federico Ferraris

Area 2

CLINICA & SCIENZA

cluster **EC_01**: **SOPPRAVVIVENZA FACCETTE**



- 2.1 Sopravvivenza faccette (parte 1)
- 2.2 Sopravvivenza faccette (parte 2)

cluster **EC_02**: **LONGEVITÀ DELLE FACCETTE**



- 2.1 Longevità delle faccette: criteri e analisi
- 2.2 Longevità delle faccette: substrati
- 2.3 Longevità delle faccette: substrati e cementi

cluster **EC_03**: **FACCETTE DIRETTE VS INDIRECTE**



- 2.1 Longevità faccette dirette in composito
- 2.2 Longevità faccette dirette vs ceramica

cluster **EC_04**: **STRATIFICAZIONE DIRETTI POSTERIORI**



- 2.1 Stratificazione diretti posteriori
- 2.2 Confronto tra materiali e tecniche

Area 2

CLINICA & SCIENZA

cluster **EC_05**: **FACCETTE NO PREP**



- 2.1 Faccette no prep considerazioni cliniche
- 2.2 Design preparazione e spessori a confronto

cluster **EC_06**: **FACCETTE ULTRA SOTTILI**



- 2.1 Faccette ultra sottili: controindicazioni
- 2.2 Faccette no prep e sottili: aspetti clinici

cluster **EC_09**: **STRATIFICAZIONE COMPOSITI ANTERIORE**



- 2.1 Stratificazione anteriore
- 2.2 Stratificazione anteriore step by step

cluster **EC_10**: **INTARSI E MATERIALI**



- 2.1 Materiali e caratteristiche onlay
- 2.2 Materiali e caratteristiche onlay

Area 2

CLINICA & SCIENZA

cluster **EC_13**: **FACCETTE E MASCHERINE IN STAMPA 3D**



2.1 Prep e controllo per faccette con guida 3D

cluster **EC_14**: **INTARSI VS CORONE: LA RESISTENZA**



2.1 Intarsi vs Corone: lo studio Adhethetics

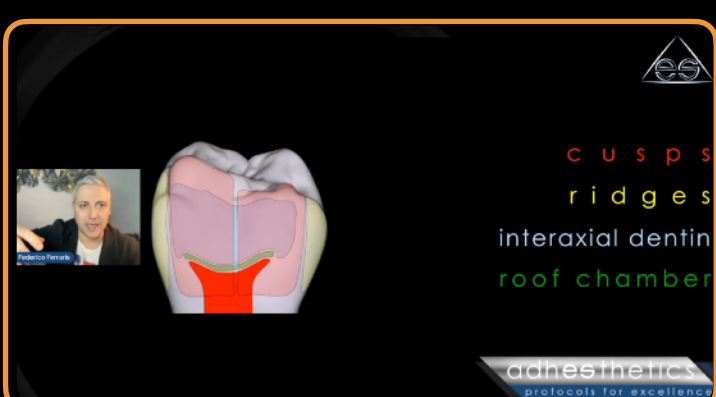
2.2 Intarsi vs Corone: i dati di resistenza

cluster **EC_16**: **INTARSI PIAR: INDICAZIONI**



2.1 Intarsi PIAR: indicazioni

cluster **EC_17**: **INTARSI PIAR: DIAGNOSI CAVITARIA**



2.1 Intarsi PIAR: diagnosi cavitaria

Area 2

CLINICA & SCIENZA

cluster **EC_18**: **INTARSI PIAR: BUILD-UP**



2.1 Intarsi PIAR: build-up

Area 3

FOCUS IN COMUNICAZIONE

Non si può non comunicare! Che tu spieghi ad un paziente un trattamento o che imposti un'articolata strategia di marketing ti stai sempre rivolgendo ad una persona, la cui mente ha comportamenti e reazioni codificate.

Per questo avere dei protocolli di comunicazione efficace è uno dei pilastri necessari per un professionista completo al giorno d'oggi.

Federico Ferraris

Area 3

FOCUS IN COMUNICAZIONE

cluster **EC_01**: **MARKETING E WEB AGENCY: LE BASI**



- 3.1 Introduzione al marketing
- 3.2 I servizi principali delle web agency
- 3.3 Elementi strategici delle web agency

cluster **EC_02**: **WEB MARKETING: I SEGRETI CHE DEVI SAPERE**



- 3.1 La strategia vincente nel web marketing
- 3.2 Analisi e marketing identity
- 3.3 Pazienti target e lead generation

cluster **EC_03**: **LA VENDITA**



- 3.1 La vendita: male o strumento etico?
- 3.2 La vendita: i 7 punti
- 3.3 La vendita: quando farla e conclusioni

cluster **EC_04**: **IL PAY OFF**

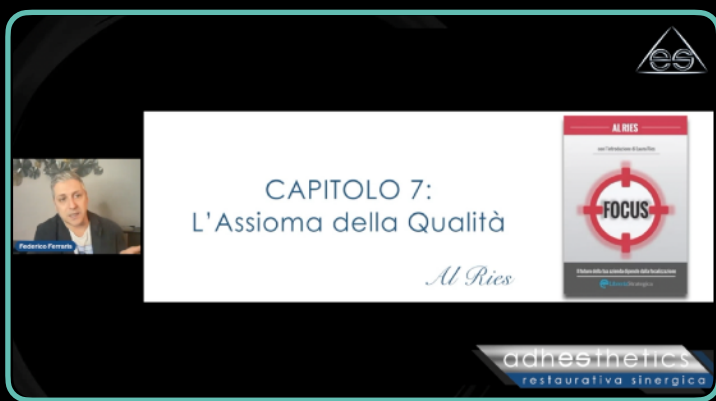


- 3.1 L'importanza del pay off nella tua comunicazione
- 3.2 Caratteristiche del pay off

Area 3

FOCUS IN COMUNICAZIONE

cluster **EC_05**: **QUALITÀ E PERCEPITO**



- 3.1 L'assioma della qualità
- 3.2 I 4 effetti per aumentare il percepito

cluster **EC_06**: **FUNNEL MARKETING**



- 3.1 Funnel marketing: perché?
- 3.2 Funnel marketing: 3 caratteristiche fondamentali
- 3.3 Funnel marketing: superare gli ostacoli

cluster **EC_07**: **LE CHIAVI DELLA COMUNICAZIONE**



- 3.1 Storytelling: perché?
- 3.2 Le 7 chiavi della comunicazione

cluster **EC_08**: **IMPORTANZA DEL MARKETING**



- 3.1 Importanza del marketing: i nuovi pazienti
- 3.2 Importanza del marketing: i pazienti target

Area 3

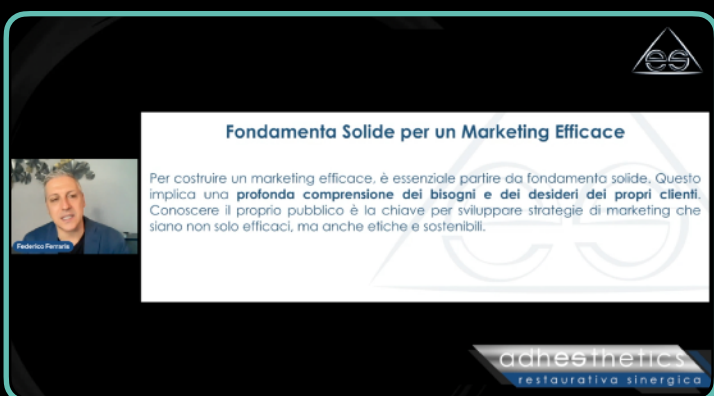
FOCUS IN COMUNICAZIONE

cluster **EC_09**: **NUOVI PAZIENTI E CONVERSIONE**



- 3.1 L'importanza di nuovi pazienti
- 3.2 Ingenierizzare la conversione

cluster **EC_10**: **THIS IS MARKETING**



- 3.1 "This is marketing": il marketing etico
- 3.2 "This is marketing": strategie e cardini

cluster **EC_11**: **L'IMPORTANZA DELLE CAMPAGNE MARKETING**



- 3.1 L'importanza delle campagne (parte 1)
- 3.2 L'importanza delle campagne (parte 2)

cluster **EC_13**: **LA PRIMA VISITA**



- 3.1 La prima visita: i cardini medici
- 3.2 La prima visita: la chiave per il successo

Area 3

FOCUS IN COMUNICAZIONE

cluster **EC_14**: **OBIEZIONI E RECLAMI**



- 3.1 Obiezioni e reclami: gestione e opportunità
- 3.2 Obiezioni e reclami: strategie e conclusioni

cluster **EC_15**: **COMUNICAZIONE INTERNA AL TEAM**



- 3.1 Comunicazione interna (parte 1)
- 3.2 Comunicazione interna (parte 2)

cluster **EC_16**: **IL PLUS DELLA COMUNICAZIONE**

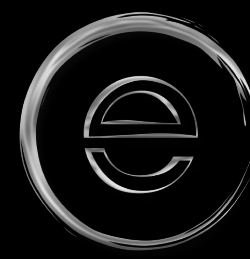


- 3.1 Il plus della comunicazione tracciata nel team

cluster **EC_17**: **LEAD GENERATION**



- 3.1 Lead generation (parte 1)
- 3.2 Lead generation (parte 2)



Area 4

VISIONE & AZIONE

I falliti si dividono in due categorie: chi ha pensato senza agire e chi ha agito senza pensare.

John Charles Salak

Area 4

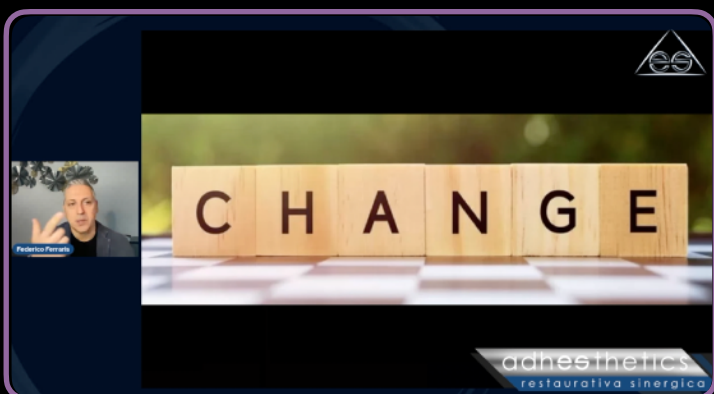
VISIONE & AZIONE

cluster **EC_01**: **I 3 RUOLI DELL'ODONTOIATRA**



- 4.1 La consapevolezza dei 3 ruoli
- 4.2 Quante energie per ogni ruolo?
- 4.3 La gestione in condizioni straordinarie

cluster **EC_02**: **IL CAMBIAMENTO IN ODONTOIATRIA**



- 4.1 Il Cambiamento: i cardini
- 4.2 Il Cambiamento in Odontoiatria
- 4.3 Il Cambiamento e i passi per governarlo

cluster **EC_03**: **PRINCIPIO DI PARETO**



- 4.1 Principio 80/20 di Pareto: perché è importante
- 4.2 Principio 80/20 di Pareto: caratteristiche
- 4.3 Principio 80/20 di Pareto: in odontoiatria

cluster **EC_04**: **DENARO: L'UOMO PIÙ RICCO DI BABILONIA**



- 4.1 Gestione denaro: l'uomo più ricco di Babilonia
- 4.2 Gestione denaro: i primi 3 rimedi
- 4.3 Gestione denaro: i 4 rimedi conclusivi
- 4.4 Gestione denaro: le 5 leggi dell'oro

Area 4

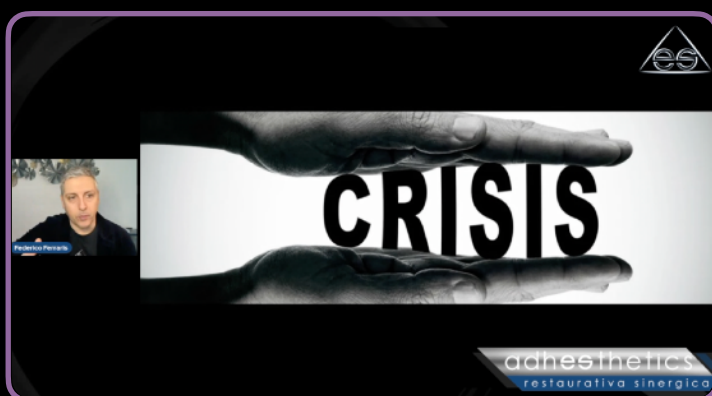
VISIONE & AZIONE

cluster **EC_05**: **DENTISTA COMMODITY**



- 4.1 La trappola del dentista commodity
- 4.2 Come non essere un dentista commodity

cluster **EC_06**: **LA CRISI E LE OPPORTUNITÀ**



- 4.1 La crisi e le opportunità
- 4.2 Strategie di gestione della crisi

cluster **EC_07**: **TALENTO VS COSTANZA**



- 4.1 Talento vs Costanza (parte 1)
- 4.2 Talento vs Costanza (parte 2)

cluster **EC_08**: **PROFIT FIRST**

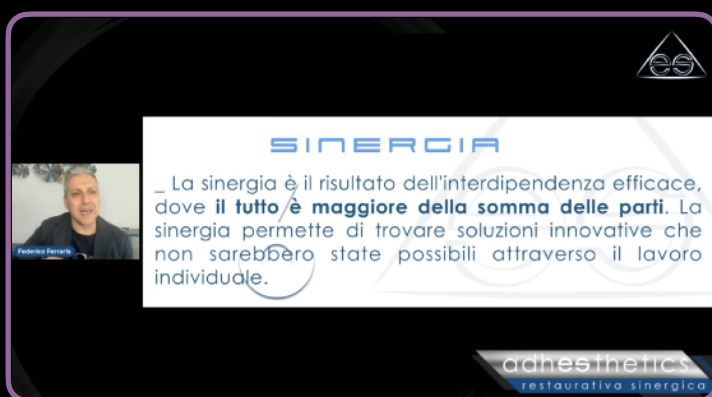


- 4.1 L'importanza del profitto prima di tutto
- 4.2 Il metodo Profit first

Area 4

VISIONE & AZIONE

cluster **EC_09**: **L'INTERDIPENDENZA**



- 4.1 Dipendenza, indipendenza e interdipendenza
- 4.2 Le chiavi dell'interdipendenza

cluster **EC_10**: **GLI INSEGNAMENTI DI ANDREW CARNEGIE**



- 4.1 N. Hill e A. Carnegie due mentori
- 4.2 La Saggezza di Carnegie

cluster **EC_11**: **"PREZZO ?" LA NEGAZIONE DEL TUO BRAND**



- 4.1 "Prezzo?" non deve esistere
- 4.2 "Prezzo" evitare la battaglia al ribasso

cluster **EC_12**: **FIDELIZZAZIONE VS NUOVI PAZIENTI**



- 4.1 Fidelizzazione vs nuovi pazienti (parte1)
- 4.2 Fidelizzazione vs nuovi pazienti (parte2)

Area 4

VISIONE & AZIONE

cluster **EC_13**: **FLUSSO DI CASSA**



4.1 Flusso di cassa: perché è fondamentale

4.2 Flusso di cassa: check-list e conclusioni

cluster **EC_14**: **METODI DI PAGAMENTO**



4.1 Metodi di pagamento: intro e parte 1

4.2 Metodi di pagamento: intro e parte 2

cluster **EC_15**: **DIGITALIZZAZIONE: SÌ O NO?**



4.1 Digitalizzazione: sì o no?

cluster **EC_16**: **L'INGANNO DEL TITOLARE DI STUDIO**

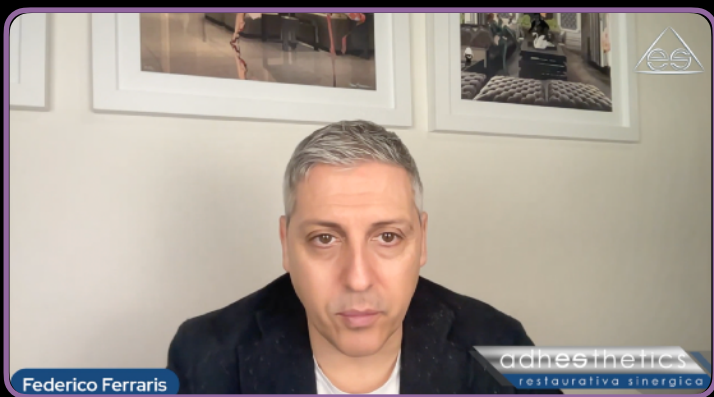


4.1 L'inganno del titolare di studio sugli utili

Area 4

VISIONE & AZIONE

cluster **EC_17**: LA SINDROME DEL PERFEZIONISTA



4.1 Il danno della sindrome del perfezionista

cluster **EC_19**: COME TRATTARE GLI ALTRI



- 4.1 La critica come nemico e gli obiettivi
- 4.2 Dare importanza e sorriso
- 4.3 Chiedere e coinvolgere



elite club
C H A N N E L

**diventa membro del club
elitario che ti permette di
vedere seminari originali e di
altissimo valore, dove e
quando vuoi, dandoti gli
strumenti per diventare una
eccellenza in odontoiatria**

CLICCA IL LINK PER SCOPRIRE I
DETTAGLI

<https://eliteclubadhesthetics.grweb.site>

adhesthetics