

NAPOLI

Studio Dentistico Cecere

23 OTTOBRE - 6 NOVEMBRE - 27 NOVEMBRE

4 DICEMBRE - 15 GENNAIO - 29 GENNAIO

IN OFFICE
ALLINEATORI
LINEO

2021-22

GESTIONE CLINICA E BIOMECCANICA DEL TRATTAMENTO CON ALLINEATORI

Dr. Francesco Cecere



CORSO IN OFFICE ALLINEATORI LINEO

Dr. Francesco Cecere

GESTIONE CLINICA E BIOMECCANICA DEL TRATTAMENTO CON ALLINEATORI

Il corso, aperto ad un massimo di 10 partecipanti, è rivolto sia ai colleghi che intendono avvicinarsi alla terapia con allineatori, sia a quelli che già seguono i propri pazienti e desiderano allargare la loro casistica e perfezionare i propri risultati. L'obiettivo fondamentale è infatti quello di applicare il pensiero ortodontico a una tecnica che spesso viene erroneamente considerata limitata nelle sue applicazioni cliniche e nei risultati, limitando il ruolo dell'ortodontista.

Per questo motivo sarà approfondita la trattazione del meccanismo di azione degli allineatori e la biomeccanica con la quale determinano i diversi tipi di movimento dentario.

Il programma ha un profilo prettamente clinico, durante i vari incontri verranno mostrati diversi casi di pazienti con malocclusioni di vario tipo e severità, con esercitazioni specifiche sulla diagnosi e lo sviluppo del piano di trattamento con allineatori.

Le esercitazioni pratiche su templates permetteranno ai corsisti di applicare immediatamente le conoscenze acquisite, mentre le sessioni pomeridiane su pazienti tenute dal relatore consentiranno di approfondire la gestione clinica e di monitorare i progressi del trattamento.

Il relatore offre a ciascun corsista un servizio di tutoring online gratuito dall'inizio del corso, proseguendo per ulteriori 6 mesi dall'ultima lezione, affinché ogni corsista possa essere affiancato nel trattamento dei primi pazienti.

Dr. Francesco Cecere



Nato a Napoli il 13/05/1970. Laureato con lode e menzione d'onore in Odontoiatria presso l'Università Federico II di Napoli (1993). Perfezionato in Ortodonzia Bioprogressiva e Ortodonzia funzionale presso l'Università Federico II di Napoli (1994). Vincitore di Postgraduate fellowship (1994). Ricercatore ospite presso la Justus Liebig University di Giessen sotto la guida del Prof. Hans Pancherz (1994-1995). Certificato Invisalign (2002). Specializzato in Ortodonzia presso l'Università Federico II di Napoli (2004). Certificato Incognito Lingual Orthodontics (2009). Opinion leader, consulente e relatore per la linea ThermalOrth Philosophy di Orthodontics HD dal 2018. Opinion leader, consulente e relatore per la linea allineatori Micerium dal 2018. Direttore scientifico del Gruppo di Studio Allineatori di Napoli dal 2018. Opinion leader, consulente e relatore per la Abacus Sistemi Cad Cam dal 2019. Docente al Master di II livello "Ortognatodonzia Digitale" presso l'Università di Messina (2020). Docente al Master di II livello "Orthodontic treatment of Class II: State of the Art" presso l'Università di Genova (2020). Relatore al Corso Avanzato "Allineatori e biomeccanica: amici o nemici?" per la SIBOS (2021).

CORSO IN OFFICE ALLINEATORI LINEO

Dr. Francesco Cecere

INFORMAZIONI

Sede del Corso

Studio dentistico Cecere
Via Francesco Cilea, 136 - 80127 Napoli

Costo del Corso € 2.500

(esente iva ai sensi dell'articolo 1, commi da 54 a 89, della Legge nr. 190/2014 e successive modificazioni)

Possibilità di partecipare ad ogni singolo incontro al costo di € 600

(esente iva ai sensi dell'articolo 1, commi da 54 a 89, della Legge nr. 190/2014 e successive modificazioni)

La quota di iscrizione va saldata con le seguenti modalità:

€ 800 al momento dell'iscrizione, € 900 prima del secondo incontro, € 800 prima del quarto incontro

Orario dalle ore 9 alle ore 18.30

Per informazioni e iscrizione

L.T.A. Services - Ltaservice.info@gmail.com

Micerium Spa - Area Manager Umberto Pedicino

Tel. 380 7015433 - umberto.pedicino@micerium.it

**IN OMAGGIO
CORSO FAD "UPDATE IN ORTODONZIA"
CHE DA DIRITTO A**





23 OTTOBRE PRIMO INCONTRO

MATTINO

Le 3 domande fondamentali

- **Come** funzionano gli allineatori
- **Quando** utilizzarli: indicazioni e controindicazioni
- **Perché** utilizzarli: vantaggi e svantaggi rispetto ai brackets

Le chiavi del successo

- Selezione del paziente
- Raccolta dei record diagnostici
- Dalla diagnosi (interscheletrica dentaria, estetica) allo sviluppo del piano di trattamento

POMERIGGIO

Il workflow digitale (parte prima)

- Lo scanner intraorale (ospite sig. Luigi Giangrasso)

Parte pratica

Scansione e impronte di precisione

Sessione su pazienti

La prima visita e la raccolta dei record



6 NOVEMBRE SECONDO INCONTRO

MATTINO

Biomeccanica del movimento dentario con allineatori

- Allineatori e movimento dentario
- Dispositivi ausiliari: attachments, divots, bite ramps
- Predicibilità dei movimenti dentari: movimenti teorici e movimenti realizzabili
- Un nuovo modo di concepire e gestire gli ancoraggi

Il workflow digitale (parte seconda) il software di previsualizzazione

- Staging e ipercorrezione dei movimenti
- La sinergia medico/tecnico
- Interpretazione critica
- Gli errori più frequenti
- Dal primo set-up al piano di trattamento ideale
- La scelta degli ausiliari

POMERIGGIO

Gestione clinica del paziente

- Il posizionamento degli attachments
- Verifica progressiva dei movimenti pianificati

Parte pratica

Impostazione del piano di trattamento su PC. Posizionamento degli attachments su templates

Sessione su pazienti

Impostazione del piano di trattamento e posizionamento degli attachments



27 NOVEMBRE TERZO INCONTRO

MATTINO

Tattamento delle malocclusioni di I Classe con affollamento

- Metodi per guadagnare spazio in arcata: espansione proclinazione, derotazione, stripping, estrazioni
- Biomeccanica dei movimenti e scelta degli attachments

Tattamento delle malocclusioni di I Classe con spacing

- Retrazione dei denti anteriori
- Mesializzazione sequenziale
- Casi preprotetici
- Biomeccanica dei movimenti e scelta degli attachments

POMERIGGIO

Gestione della disarmonia dento-basale e dento-dentaria

- La riduzione interprossimale (IPR) materiali e metodi

Parte pratica

IPR con 3 metodiche diverse su templates

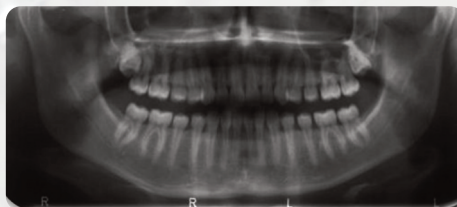
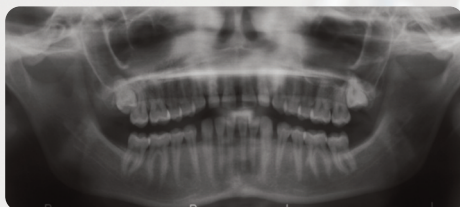
Sessione su pazienti

Gestione clinica dei pazienti con malocclusioni di I Classe e IPR

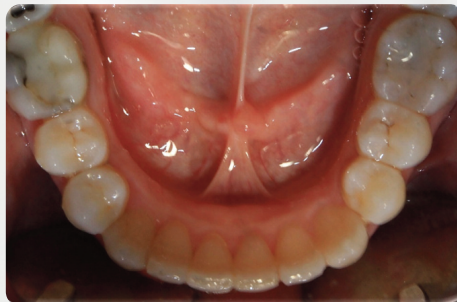
CORSO IN OFFICE ALLINEATORI LINEO

Dr. Francesco Cecere

Malocclusioni di I Classe e Attivatori - Finali 15 mesi



Malocclusioni di I Classe e Attivatori - Finali 20 mesi





4 DICEMBRE

QUARTO INCONTRO

MATTINO

Trattamento delle malocclusioni di II e III Classe

- Programmazione della sequenza terapeutica
- L'uso degli elastici intermascellari
- La distalizzazione sequenziale
- Biomeccanica dei movimenti e scelta degli attachments

Malocclusioni sul piano verticale

- La correzione del morso profondo
- La correzione del morso aperto
- Biomeccanica dei movimenti e scelta degli attachments
- Il Froggy Mouth nel trattamento delle disfunzioni linguistiche

POMERIGGIO

Casi clinici complessi

- Le asimmetrie nei 3 piani dello spazio
- La "scomposizione" della malocclusione
- Il camouflage

Esercitazione

Diagnosi e programmazione trattamento di un caso clinico per ciascun corsista

Sessione su pazienti

Gestione clinica dei pazienti con malocclusioni di II e III Classe



15 GENNAIO QUINTO INCONTRO

MATTINO

Ancoraggio scheletrico

- I Tads nel trattamento con allineatori
- Ancoraggio diretto e indiretto

ThermalOrth Philosophy

- Le pinze termoformatrici
- Principi biomeccanici
- Applicazioni cliniche
- Individualizzazione del sistema di forze

POMERIGGIO

Contenzione

- Finalizzazione con AMCOP
- Contenzioni fisse e rimovibili

Parte pratica

Stampa delle contenzioni su termoformatrice.
Esercitazione con tutte le pinze della ThermalOrth Philosophy.

Sessione su pazienti
ThermalOrth Philosophy.



**APERTO AL PERSONALE
DI STUDI DEI CORSISTI**

29 GENNAIO **SESTO INCONTRO**

Relatore Gory Cottinini

MATTINO

La comunicazione all'interno dello studio

- Comunicazione tra clinico e staff
- Condivisione degli obiettivi
- Gestione degli strumenti di comunicazione

La comunicazione verso l'esterno

- Comunicazione verso il paziente
- Costruzione dell'alleanza terapeutica
- Acquisizione nuovi pazienti
- Gestione della comunicazione

POMERIGGIO

Il valore aggiunto delle nuove tecnologie

- L'utilizzo etico dei social network
- Creazione di una App? Perché No!



Gory Cottinini Dal 1992 al 2001 ha lavorato come Agente di Commercio, Capo Area, Trade Marketing Manager, Product Positioning Manager per Exportex SpA e Planet Pharma SpA gestendo il posizionamento e la strategia distributiva di Marchi come Manetti & Roberts, Lines, Fissan e Avent. Dal 2001 al 2009 è stato Responsabile Nazionale della Formazione e National Manager del Gruppo FMR/Artè, una delle Case Editrici più prestigiose al mondo. Dal 2010 è Fondatore e Presidente di ATFC Holding che si occupa, con le sue tre Divisioni di Consulenza Aziendale per lo sviluppo, di importazione e vendita di Marchi di altissima qualità certificata nel settore Odontoiatrico (Froggymouth, Dyna Dental e Young Innovations) e Ricerca Scientifica. Dal 2017, in consulenza, è stato Responsabile Marketing & Comunicazione del Gruppo Micerium SpA; oggi ricopre il ruolo di Responsabile Strategia, Sviluppo e Vendita della Divisione Dispositivi Funzionali all'Estero sempre per Micerium SpA. Docente in Comunicazione e Marketing in diversi ambiti, anche in tecniche di vendita e Public Speaking; formatosi dal 1992 a oggi con Anthony Robbins, Miranda Sorgente, Giancarlo Nacinelli, Andrea Favaretto, Roberto Pesce e Roberto Rasia dal Polo.

Esercitazione

Creazione del profilo social dello studio di ciascun corsista

LINEO

THE HUMAN TOUCH ALIGNER

BY MICERIUMLAB

NAPOLI

Studio Dentistico Cecere

23 OTTOBRE - 6 NOVEMBRE - 27 NOVEMBRE

4 DICEMBRE - 15 GENNAIO - 29 GENNAIO

IN OFFICE
**ALLINEATORI
LINEO**

2021-22

SCHEDA ISCRIZIONE

LINEO IN OFFICE_2021-22 - La presente scheda compilata in ogni campo, è da inviare **OBBLIGATORIAMENTE** A:

Ltaservice.info@gmail.com

Cognome Nome

Tel./Cell.* e-mail.....

Ragione sociale..... Codice SDI.....

C.F. (se diverso da P.I.).....

Indirizzo Studio..... CAP..... Città.....

Il pagamento della quota d'iscrizione di: € 2.500,00 verrà effettuato tramite:

☐ bonifico bancario intestato a: L.T.A. SERVICES - IBAN: IT43C0329601601000067372653

Specificare la causale: Lineo In Office 2021-22 - Nome e Cognome

La quota di iscrizione va saldata con le seguenti modalità:

☐ € 800 al momento dell'iscrizione ☐ € 900 prima del secondo incontro ☐ € 800 prima del quarto incontro

Data..... Firma per accettazione

e-mail Pec

Consenso al trattamento dei dati personali

• Autorizzo L.T.A. Services ad inserire i miei dati sopra riportati nelle proprie liste per l'invio di materiale informativo, pubblicitario o promozionale. Prendo atto altresì dei miei diritti ai sensi del d. l. n.196 del 30 giugno 2003 e del Regolamento EU 2016/679, mi riservo di chiedere l'accesso ai miei dati, la modifica, la cancellazione oppure di oppormi al loro utilizzo per altre occasioni.

☐ Acconsento ☐ Non acconsento Firma

*Il numero di cellulare verrà utilizzato per comunicare informazioni urgenti riguardanti il corso.

