

CORSO DI 1 GIORNO

permette di ottenere

8 CREDITI ECM

Riferimento ECM 4102

PROMO ESTIVA
50,00€+IVA

solo per iscrizioni entro il 10 agosto



Palermo

Saracen Sands Hotel

12 SETTEMBRE 2026

ORE 9,00

**La gestione di un paziente
dalla chirurgia al restauro estetico
per una odontoiatria di qualità**

PROGRAMMA

SABATO 12 SETTEMBRE

9,00 - 10,00: **Dott. Andrea Polesel**
Strategie restaurative post-endodontiche

10,00 - 11,00: **Dott. Nicolò Barbera**
Restauro anteriori diretti: un update
dalla Quarta classe alle faccette dirette
in composito (live demo faccetta diretta
in composito).

11,00 - 11,30: **Coffee break**

11,30 - 12,30: **Dott. Giuseppe Lipani**
Lo sbiancamento dentale tra estetica,
odontoiatria e innovazione tecnologica
come leva di marketing clinico

12,30 - 12,45 **Cofidis comunicazione**

12,45 - 13,30: **Lunch libero**

13,30 - 14,30: **Dott. Piero Lazzari**
Riduzione dell'invasività in implantologia:
l'evoluzione dalle procedure rigenerative
alla Socket Shield Technique.

14,30 - 15,20: **Prof. Francesco Dispenza**
Il seno mascellare: un amico o un nemico
per l'odontoiatra?

15,20 - 16,10: **Dott. Gabriele Arcangelo Matera**
Sinus lift: dall'accesso laterale
all'accesso crestale con tecnica Elevo

16,10 - 16,40: **Coffee break**

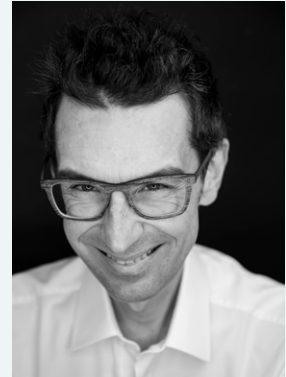
16,40 - 17,30: **Dott. Giuseppe Bavetta**
Tecniche chirurgiche atraumatiche
per il rialzo del seno mascellare



DOCT. ANDREA POLESEL

Strategie restaurative post-endodontiche

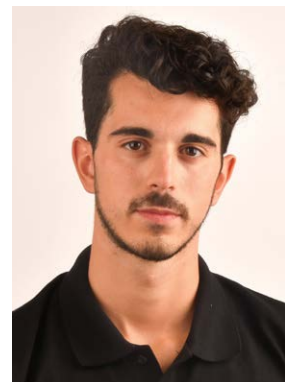
Il restauro coronale è una fase determinante per il successo a lungo termine di ogni elemento trattato endodonticamente. L'adesione ha rivoluzionato le tecniche restaurative, consentendo terapie conservative in grado di sigillare, proteggere e rinforzare la struttura sana residua, assicurando forma, funzione ed estetica ottimali. Presenteremo indicazioni, protocolli clinici e strategie restaurative nell'elemento trattato endodonticamente focalizzando l'attenzione sui temi più dibattuti da clinici e ricercatori



DOCT. NICOLÒ BARBERA

Restauri anteriori diretti: un update dalla Quarta classe alle faccette dirette in composito (live demo faccetta diretta in composito)

Una panoramica analizzando anche la letteratura scientifica per capire e saper riprodurre nel proprio studio i restauri anteriori diretti. Dalla quarta classe, alla gestione dei diastemi fino ad arrivare alle faccette dirette in composito. Live demo di una faccetta diretta in composito.



DOTT. GIUSEPPE LIPANI

Lo sbiancamento dentale tra estetica, odontoiatria e innovazione tecnologica come leva di marketing clinico

Lo sbiancamento dentale rappresenta oggi un punto di convergenza tra esigenze estetiche, pratica odontoiatrica e innovazione tecnologica, configurandosi non solo come trattamento clinico ma anche come strategica leva di marketing per gli studi dentistici. L'evoluzione delle tecniche sbiancanti, dai protocolli domiciliari ai sistemi professionali assistiti da tecnologie avanzate come lampade a luce led, ha migliorato significativamente l'efficacia, la sicurezza e la prevedibilità dei risultati, ampliando la domanda da parte dei pazienti. In questo contesto, l'estetica del sorriso assume un ruolo centrale nella percezione del benessere individuale e nella costruzione dell'immagine personale, rendendo lo sbiancamento uno dei trattamenti più richiesti in odontoiatria estetica. Parallelamente, l'integrazione di soluzioni tecnologiche innovative consente ai professionisti di differenziare la propria offerta clinica, ottimizzare i tempi operativi e incrementare la soddisfazione del paziente. Dal punto di vista del marketing clinico, lo sbiancamento dentale si configura come un servizio ad alta visibilità e accessibilità, capace di attrarre nuovi pazienti e fidelizzare quelli esistenti. La comunicazione efficace dei benefici, supportata da evidenze scientifiche e strumenti digitali, contribuisce a rafforzare il posizionamento competitivo dello studio dentistico in un mercato sempre più orientato all'esperienza e al valore percepito. L'elaborato analizza quindi il ruolo dello sbiancamento dentale come intersezione tra disciplina medica, innovazione tecnologica e strategia di marketing, evidenziandone le potenzialità e le implicazioni per il futuro dell'odontoiatria contemporanea.



DOTT. PIERO LAZZARI

Riduzione dell'invasività in implantologia: l'evoluzione dalle procedure rigenerative alla Socket Shield Technique.

L'implantologia moderna è orientata verso approcci minimamente invasivi finalizzati alla preservazione dei tessuti duri e molli. Le tecniche di rigenerazione ossea guidata (GBR) rappresentano un approccio consolidato e predicibile, seppur associato a maggiore invasività chirurgica. La Socket Shield Technique si propone invece come alternativa conservativa, mirata al mantenimento della parete ossea vestibolare attraverso la preservazione parziale della radice. Analizzeremo i razionali biologici, indicazioni e limiti delle due strategie, confrontandone i risultati clinici ed estetici. L'obiettivo è fornire al clinico strumenti decisionali per integrare approcci diversi, ottimizzando i risultati e riducendo l'invasività terapeutica.



PROF. FRANCESCO DISPENZA

Il seno mascellare: un amico o un nemico per l'odontoiatra?

Il seno mascellare fa parte delle cavità paranasali e quindi in diretta continuità con le cavità nasali, con le quali condivide funzioni e patologie. La sua posizione nel contesto del mascellare superiore lo rende partecipe anche di patologie non strettamente nasali, ma anche odontoiatriche. Al contrario, patologie odontoiatriche possono sconfinare nel contesto del seno mascellare e causare patologie secondarie. La conoscenza delle patologie di confine e delle possibilità terapeutiche e di prevenzione possono essere d'aiuto nella gestione quotidiana delle problematiche odontoiatriche. Obiettivo della relazione sarà quello di fornire strumenti basilari per la corretta valutazione del paziente, comprendere quando necessita un approfondimento, quando poter procedere in sicurezza o rimandare il trattamento odontoiatrico. Inoltre, verranno date nozioni delle potenziali complicazioni dei trattamenti odontoiatrici e suggerimenti su come evitarle e gestirle in sicurezza.



DOTT. GIUSEPPE BAVETTA

Tecniche chirurgiche atraumatiche per il rialzo del seno mascellare

Difficile per la riduzione della disponibilità ossea dovuta non soltanto alla naturale atrofia degli alveoli dentari edentuli ma, anche, alla conseguente pneumatizzazione del seno mascellare. Inoltre considerati la bassa densità ossea e l'elevato carico protesico è fondamentale utilizzare impianti di adeguati diametro e lunghezza rendendo, pertanto, necessario un adeguato approccio chirurgico agli alveoli e al seno per il ristabilimento di volumi ossei adeguati alle riabilitazioni impianto-protesiche. Nella relazione verranno considerate le tecniche chirurgiche definite atraumatiche che permettono di realizzare il rialzo del seno per via crestale e laterale.



DOTT. GABRIELE ARCANGELO MATERA

Sinus lift: dall'accesso laterale all'accesso crestale con tecnica Elevo

Il rialzo del seno mascellare è una procedura chirurgica volta al ripristino del volume osseo nel settore posteriore del seno mascellare, spesso compromesso dal riassorbimento alveolare post-estrattivo ed espansione fisiologica e patologica del volume del seno mascellare. La tecnica consiste nel sollevamento della membrana di Schneider, con successivo posizionamento di materiali da innesto osteoconduttivi, osteoinduttivi o osteogenici, al fine di consentire inserimento implantare.

Due sono le tecniche principali:

- Finestra laterale
- Crestale transalveolare

La tecnica da utilizzare viene selezionata in base all'altezza ossea residua, alla morfologia sinusale e alle condizioni sistemiche del paziente. Le statistiche riportano una bassa percentuale di fallimento implantare, tuttavia la procedura non è esente da complicanze, tra cui la perforazione della membrana sinusale, le infezioni post-operatorie e le alterazioni della fisiologia sinusale. Un'accurata pianificazione diagnostica e una corretta selezione dei materiali e della tecnica chirurgica sono determinanti per il successo clinico.



Modalità iscrizione



Sito Web
www.e20srl.com



Chiamaci
010 5960362



WhatsApp
366 6985470

Segreteria Organizzativa

e20 S.r.l. (Provider ECM n. 410)

Via A. Cecchi, 4/7 scala B
16129 Genova

Tel: +39 010 5960362

Email: corsi@e20srl.com

Web: e20srl.com

C.F. e P.I.: 01236330997



Sede del corso

Saracen Sands Hotel

Via Libertà, 128/A - 90040 Isola delle Femmine (PA)

Quota

Non soci ANDI: 150,00€+IVA

Soci ANDI: 100,00€+IVA

Promozione estiva per tutti entro il 10 agosto: 50,00€+IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Bonifico bancario sul C/C e20 S.r.l.
BPER Banca Agenzia 7 - Genova
IBAN: IT58J0538701407000047048850
- On-line tramite il sito www.e20srl.com



Per coloro che si iscriveranno **entro il 31/07** riceveranno lo zaino del Viterbone in omaggio

Con il contributo incondizionato di:



In caso di mancata partecipazione verrà effettuato un rimborso al netto dei diritti di Segreteria (50% della quota di iscrizione iva compresa) solo se la disdetta scritta sarà pervenuta alla Segreteria entro e non oltre 15 giorni lavorativi prima dallo svolgimento dell'evento per comprovati motivi. Le iscrizioni saranno ritenute valide solo se accompagnate dalla quota di iscrizione o dalla ricevuta del bonifico.