



11° CONVEGNO ASSOTTICA
29|30 NOVEMBRE 2015 - ERGIFE PALACE - ROMA

ILaCYOU

VALORE • CRESCITA • INNOVAZIONE

Patrocinato dal

Ministero della Salute

11° CONVEGNO ASSOTTICA

29|30 NOVEMBRE 2015 - ERGIFE PALACE - ROMA

ILaCYOU

VALORE • CRESCITA • INNOVAZIONE



Patrocinato dal

Ministero della Salute

VALORE *FIDUCIA*
RELAZIONE *FIDUCIA*
CRESCITA
CARISMA *EMPATIA*
RELAZIONE *CONTATTOLOGIA*
INNOVAZIONE
RELAZIONE
FIDUCIA
VALORE
CONTATTOLOGIA

INNOVAZIONE
CARISMA
VALORE *CARISMA*
INNOVAZIONE
EMPATIA
CRESCITA
RELAZIONE
FIDUCIA
CRESCITA
EMPATIA
CONTATTOLOGIA
VALORE

PLENARIA

NELL'ATTIVITÀ DI TUTTI I GIORNI LA FIDUCIA NON È PIÙ UNA CILIEGINA SULLA TORTA, È LA TORTA STESSA, INTERAMENTE.

È UN DIBATTITO CHE DURA DA TEMPO, COSA RENDE IL CONTATTOLOGO UNA GUIDA PER I PROPRI CLIENTI? CARISMA? NATURALI DOTI CARATTERIALI? OGGI SAPPIAMO CHE NON SONO QUESTE LE RISPOSTE CHE DESCRIVONO LA REALTÀ DEI FATTI.

NEL CORSO DELL'11^A EDIZIONE DEL CONVEGNO ASSOTTICA SCOPRIREMO DOVE NASCE E A QUALE LIVELLO DI PROFONDITÀ, QUEL FATTORE CHE PERMETTE L'INSTAURARSI DI UN LEGAME DI FIDUCIA AUTENTICO CON IL PORTATORE DI LENTI A CONTATTO. SARÀ UN VIAGGIO ATTRAVERSO LE SINCERE COMPONENTI MOTIVAZIONALI NELLA GESTIONE DEL PROPRIO LAVORO, FINO ALLA RISCOPERTA DELLE PROPRIE PASSIONI E ASPIRAZIONI.

Antonio Genovesi

VIBRATE: LE CORDE DELLA FIDELIZZAZIONE

Ogni volta si parla di proattività da parte dei contattologi. Abbiamo sottolineato i vantaggi dell'applicazione dandogli valore. Ora è il momento di sostenerla, motivarla, rafforzarla. *Vibrate* è l'intervento che muove le coscienze a mettere in primo piano come strumenti di fidelizzazione la dedizione, i valori, i principi e la propria identità. Ciò che segna la differenza tra • vitalità e apatia, • motivazioni endogene, vere, e motivazioni esogene, artificiali, • passione e ossessione, • servizio al cliente sostanziale e servizio al cliente formale.

Helmer Schweizer

UN NUOVO STRUMENTO PER INCREMENTARE LA FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

Individuare le strategie vincenti per incidere in modo significativo sul livello di fidelizzazione dei propri clienti. Valutare l'impatto che alcune azioni messe in pratica quotidianamente dal contattologo hanno sulla profittabilità del-



la sua attività. Questi obiettivi, da oggi, si possono raggiungere più efficacemente grazie al modello messo a punto da Euromcontact in stretta collaborazione con il Professor Gino Van Ossel esperto di comportamenti dei consumatori. Questo strumento, di semplice utilizzo, flessibile e in grado di adeguarsi ai cambiamenti di scenario, che mai come in questi anni coinvolgono il settore della contattologia, verrà messo a disposizione dei partecipanti.

Daniela Bassetto

AMPLIA LA VISIONE: COSA FUNZIONA E COME FARLO FUNZIONARE ANCHE NEL TUO CENTRO OTTICO

Cosa funziona nel tuo centro ottico e come fare in modo che funzioni nel tempo? Costruiamo insieme la risposta, passando in rassegna 5 azioni applicabili nella pratica quotidiana:

- individuare metodi innovativi per conquistare e fidelizzare i clienti,
- uscire dagli schemi consolidati di relazione per costruire nuovi modelli di vendita e differenti proposte di servizi,

- affinare le capacità di comprensione del proprio cliente,
- superare l'approccio classico "rispondo" e costruire l'approccio "propongo" per guidare il proprio interlocutore,
- prendere spunto da best practices anche extra settore per riportare il modello vincente nel proprio centro ottico.

Optometry Giving Sight

C'ERA UNA VOLTA IL PICCOLO LUIS... STORIE DI (STRA)ORDINARIA VISIONE

Oltre 600 milioni di persone nel mondo sono non vedenti o ipovedenti semplicemente perché non hanno accesso a un esame visivo o a un paio di occhiali.

Optometry Giving Sight è l'organizzazione che a livello mondiale si occupa della raccolta fondi per finanziare lo sviluppo sostenibile di progetti mirati all'istruzione di professionisti locali della visione, fornendo l'accesso a esami della vista e strumenti correttivi.

Peter Ivins

LE LENTI MULTIFOCALI NELLA PRATICA CONTATTOLOGICA

Sebbene le lenti a contatto multifocali siano una realtà da oltre 10 anni, molti portatori smettono di usare le lenti a contatto nel momento in cui subentra la presbiopia. Quali sono le soluzioni a disposizione del contattologo per cambiare questo atteggiamento?

Nel corso dell'intervento vengono presentati i dati di mercato di questo segmento e analizzati gli strumenti a disposizione del contattologo perché possa rispondere efficacemente ai bisogni di un soggetto presbite. Vengono illustrati aspetti legati all'ottica e alla geometria delle lenti a contatto per presbiopia con le relative caratteristiche, dando anche uno sguardo agli approcci che emergeranno nei prossimi anni. Infine sono analizzati aspetti relativi all'applicazione nella pratica quotidiana, evidenziando best practices e casi clinici di successo.

PLENARIA

RAPID FIRE SESSION

Davide Brambilla

LE RELAZIONI PERICOLOSE

Ricordo le parole di un mio professore: “Una lente si applica parlando”. All’inizio del mio percorso professionale, questa indicazione non aveva un gran significato, ma dopo 20 anni di attività quale valore ha assunto! Il rapporto con il portatore è uno degli aspetti più complessi della contattologia; l’atto tecnico è paradossalmente più semplice: dipende da noi, dalla nostra competenza professionale, da ciò che è definito “expertise”. Ma la relazione con il portatore, le sue esigenze spesso non esplicite, la compliance e la cura della salute oculare sono gli aspetti più delicati del percorso applicativo.

L’intervento ha l’obiettivo di sottolineare gli elementi più fragili nella relazione tra professionista e cliente, di indicare alcune possibili strategie per capire le esigenze del portatore, talvolta inesprese o poco comprese.

Stefan Kästner

CRESCIAMO CON LENTI A CONTATTO TORICHE E MULTIFOCALI?

Le lenti a contatto toriche e multifocali possono contribuire a dare più valore alla nostra attività professionale? Il contattologo può fidelizzare la sua clientela con lenti a contatto innovative che danno un importante contributo alla perfetta visione. Nel corso dell’intervento viene individuato un filo conduttore all’applicazione di queste lenti a contatto, attraverso test e ottotipi innovativi e valutazioni specifiche di ametropie complesse, per poter ridurre il chair time durante l’applicazione. Inoltre vengono analizzati gli ultimi dati statistici che mettono un focus sulle lenti a contatto toriche e multifocali.

Mauro Frisani

IL TOPOGRAFO CORNEALE NEL CONTROLLO DELLA GEOMETRIA DELLE LENTI A CONTATTO MULTIFOCALI

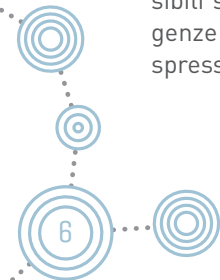
Secondo le raccomandazioni di buona pratica, al fine di migliorare l’efficacia di un’applicazio-

ne di lenti a contatto morbide multifocali, è essenziale la conoscenza della loro geometria. Per l’individuazione della lente a contatto più idonea alle esigenze del portatore si devono tenere in considerazione diverse attività preliminari per rilevare parametri e caratteristiche della superficie oculare. L’intervento passa in rassegna le geometrie delle lenti a contatto morbide multifocali, riportando strumenti clinici che agevolano la correlazione tra parametri oculari e profilo di potere delle lenti a contatto.

Anto Rossetti

POSITIVI E NEGATIVI: LENTI A CONTATTO E REFRAZIONE PER PUNTI

Esistono molte procedure valide per raggiungere una correzione soggettiva efficace anche con le lenti a contatto. Ogni procedura ha un buon equilibrio tra pregi e difetti, rapidità e praticità e necessità di utilizzo di strumenti. Alcuni criteri per tali procedure, sebbene necessitino di precisazioni, sono condivisi, ad esempio il massimo positivo a grande distanza e il minimo positivo a



breve distanza o l'importanza di valutare la correzione con binocularità attiva. Altri fattori sono di più difficile definizione, ad esempio quale acuità per vicino è sufficiente o come la visione binoculare è influenzata dalle lenti a contatto. Nel mondo dell'applicazione delle lenti a contatto la priorità va comprensibilmente alla fisiologia dei tessuti e al comfort. Questo può mettere in secondo piano il fatto che spesso la correzione con lenti a contatto è la scelta ottimale per la visione, non solo un'alternativa agli occhiali.

Heiko Pult

GESTIONE DELL'OCCHIO SECCO IN CONTATTOLOGIA

Fino al 50% dei portatori di lenti a contatto riferisce sintomi legati alla secchezza oculare. Il recente rapporto della Tear Film & Ocular Surface Society ha evidenziato come esistano diverse opzioni per migliorare il comfort, comprese differenti alternative che riguardano il materiale e la geometria, ma occorre, in prima battuta, risolvere il proble-

ma dell'occhio secco. L'intervento propone un approccio pratico per la valutazione della tipologia di occhio secco per permettere al contattologo di fornire consigli personalizzati circa l'uso di umettanti e salviette, nonché per migliorare il comfort attraverso la scelta di materiale e design della lente.

Luigi Lupelli

IO NON STO PIÙ USANDO LE LENTI A CONTATTO!

Uno dei fattori chiave che può influenzare la crescita del numero di portatori di lenti a contatto è determinato dalle condizioni che permettano al paziente di utilizzarle per l'intero arco della vita. I fattori causali dell'abbandono dell'uso delle lenti possono essere posti in relazione all'occhio (per esempio: secchezza oculare) o al sistema lente/manutenzione (per esempio: materiale e sua interazione con la soluzione) o al paziente (per esempio: motivazione) e, infine, anche allo specialista applicatore. Infatti il contattologo dovrebbe essere preparato a utilizzare un'ampia gamma di prodotti con il propo-

sito di ottimizzare l'applicazione. Le lenti a contatto attualmente presenti sul mercato, con superfici che mimano la superficie corneale, con qualità ottica più elevata, sono molto più performanti rispetto a quelle cui eravamo abituati. Ciò può contribuire a ridurre il problema del drop-out.

Peter Ivins

LA CONTATTOLOGIA NELL'ERA DIGITALE

Comprendere cosa guidi il successo nella pratica contattologica sembra a prima vista un processo complesso ma, di fatto, si tratta di afferrare alcuni semplici concetti fondamentali. Al giorno d'oggi non si può prescindere dalla comprensione di come internet e il mondo digitale in senso più ampio, influenzino i comportamenti dei consumatori.

L'intervento prende in esame questi concetti fondamentali e, sulla scorta di dati ed esperienze, fornisce alcuni consigli su come ampliare la propria attività e fidelizzare la clientela, affrontando opportunità e sfide offerte dal mondo digitale.

RELATORI



ANTONIO GENOVESI

Dopo una Laurea in Scienze della Comunicazione, Marketing e d'Impresa, si dedica alla formazione esperienziale e alla disruptive innovation nell'ambito della gestione del cliente. Esperto di reverse leadership, si definisce 'believer': "Chi sta bene lavora bene; questo è l'assioma di un believer, di colui cioè che si impegna a dissolvere ogni tipo di nodo e a risolvere trappole mentali, veri ostacoli alla crescita individuale e alla piena performance".



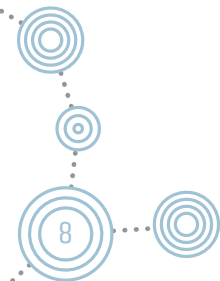
HELMER SCHWEIZER

Dal 2011 è Presidente di Eurromcontact, la federazione europea delle associazioni nazionali e delle imprese produttrici di lenti a contatto e prodotti per la loro manutenzione e dal 2007 Presidente dell'European Contact Lens Forum. Optometrista con una specializzazione in lenti a contatto nel cui ambito lavora da oltre 25 anni. Ha conseguito due MBA, alla Robert H. Smith School of Business presso l'University of Maryland (USA), e alla Lorange Institute of Business a Zurigo (CH). Autore di articoli e testi scientifici, tiene presentazioni e seminari in tutto il mondo.



DANIELA BASSETTO

Ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Comunicazione e Risorse Umane. Laureata in Lingue e Letteratura straniera è docente alla CUOA Business School, giornalista, executive project leader per progetti di innovazione in azienda, coach, formatore e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming. Ha sviluppato la metodologia "Interactive Training – T.I.A. Training in Action".





PETER IVINS

Laureato in Optometria, svolge attività professionale privata presso la Peter Ivins Eye Care a Bearsden (Glasgow - UK). Ha lavorato presso il dipartimento di Oftalmologia del Glasgow's Southern General. E' relatore in UK, USA, Australia, Asia, Sud Africa ed Europa in contattologia, visione nello sport e business management. E' coinvolto in numerosi studi clinici a livello internazionale.



DAVIDE BRAMBILLA

Svolge attività professionale privata, collaborando con strutture specialistiche nella gestione delle cornee irregolari. Esperto di project design e diagnostica strumentale, è consulente per lo sviluppo di progetti e sistemi applicativi in ambito clinico. Formatore e ideatore di progetti mirati all'aggiornamento professionale in optometria, contattologia e diagnostica strumentale. docente di Contattologia per i corsi di Optometria presso IRSOO di Vinci - sede di Milano.



STEFAN KÄSTNER

Svolge attività professionale privata. Nel 1984 consegue in Germania il diploma in Ottica e nel 1988 quello in Optometria al Karlsruhe Institute of Technology. Si specializza in Business Economy a Francoforte. Dal 1988 al 1992 svolge l'attività professionale prima in Svizzera, per poi aprire, nel 1992, un centro ottico in Italia, a Brescia, dove risiede, occupandosi in particolare modo di contattologia.

RELATORI



MAURO FRISANI

Svolge attività professionale privata. E' docente a contratto in Ottica delle Lenti a Contatto all'Università degli Studi di Torino, nel Corso di Laurea in Ottica e Optometria. Si è laureato in Ottica e Optometria all'Università degli Studi di Torino, presso la Facoltà di Matematica, Fisica e Scienze Naturali. Ha studiato Ottica e Optometria presso l'IRSOO di Vinci e presso l'Istituto B. Zaccagnini di Bologna. E' autore di numerose comunicazioni scientifiche presentate a eventi di settore.



ANTO ROSSETTI

Dopo gli studi in Ottica e Optometria in Italia, prosegue la formazione a Puerto Rico (USA). E' docente presso l'Istituto Statale di Cividale del Friuli, l'Università di Padova (Corso di Laurea in Ottica e Optometria e Master post-laurea in Ottica applicata e di Scienze e tecnologie della visione), l'Istituto B. Zaccagnini - Aston University di Bologna e l'IRSOO di Vinci. Ha coordinato il modulo Visual Perception ECOO European Diploma in Optometry. E' autore di numerosi articoli e pubblicazioni.



HEIKO PULT

Con più di 20 anni di esperienza nella pratica clinica e nella ricerca, lavora presso il Dr. Heiko Pult - Optometry and Vision Research, Weinheim, in Germania. E' honorary research fellow presso la School of Optometry and Vision Sciences della Cardiff University, professore al Welsh Optometry Postgraduate Education Centre, Cardiff e membro accademico della Aston University, Birmingham (UK). Esperto di occhio secco, è membro dell'International Workshop on Contact Lens Discomfort of the Tear Film & Ocular Surface Society.



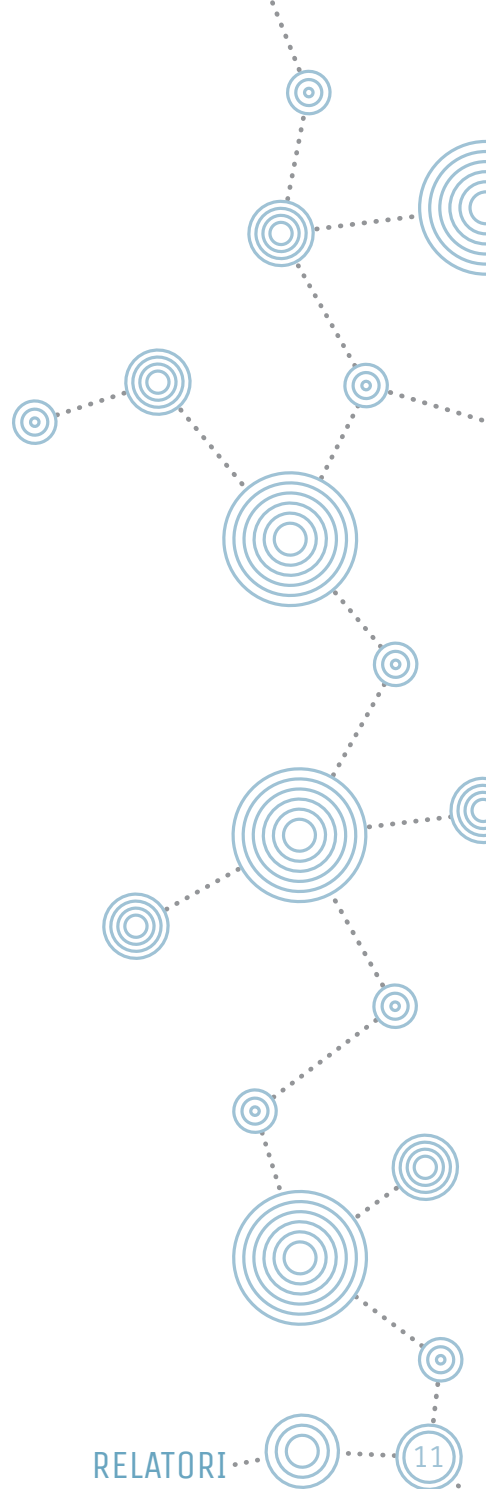
LUIGI LUPELLI

Professore a contratto in Ottica della Contattologia con Laboratorio II - Università degli Studi di Roma Tre - Dipartimento di Scienze (Ottica e Optometria); Tutor in Ophthalmic Instrumentation presso Istituto B. Zaccagnini - Aston University, Fellow International Association of Contact Lens Educators e British Contact Lens Association. E' autore di 4 libri di carattere optometrico tra cui, come coautore, uno di contattologia in lingua inglese. Ha pubblicato 7 capitoli in altri libri e oltre 115 articoli scientifici.



GIANCARLO MONTANI

Dal 2005 professore a contratto per le materie Ottica della Contattologia I e II nel Corso di Laurea in Ottica e Optometria dell'Università del Salento, è fondatore del "Centro di Ricerche in Contattologia" dell'Università del Salento. Referente per l'Italia del progetto "Eurolens International Survey of Contact Lens". Fellow International Association of Contact Lens e British Contact Lens Association.



PROGRAMMA PLENARIA, DOMENICA 29 NOVEMBRE



9.00 • REGISTRAZIONE

9.30 - 10.00	Apertura lavori congressuali
10.00 - 10.45	<i>Vibrate</i> : Le corde della fidelizzazione Antonio Genovesi
10.45 - 11.10	Un nuovo strumento per incrementare la fidelizzazione del cliente Helmer Schweizer



11.10 - 11.40 • PAUSA CAFFÈ

11.40 - 12.30	Amplia la visione: cosa funziona e come farlo funzionare anche nel tuo centro ottico Daniela Bassetto
12.30 - 13.00	News dalle aziende



13.00 - 14.00 • PRANZO

14.00 - 14.15	C'era una volta il piccolo Luis... Storie di (stra)ordinaria visione Optometry Giving Sight
14.15 - 14.45	Le lenti multifocali nella pratica contattologica Peter Ivins
14.45 - 15.30	Le relazioni pericolose Davide Brambilla Cresciamo con lenti a contatto toriche e multifocali? Stefan Kästner
RAPID FIRE SESSION	Il topografo corneale nel controllo della geometria delle lenti a contatto multifocali Mauro Frisani Positivi e Negativi: lenti a contatto e refrazione per punti Anto Rossetti
15.30 - 16.00	News dalle aziende



16.00 - 16.30 • PAUSA CAFFÈ

16.30 - 17.00	Gestione dell'occhio secco in contattologia Heiko Pult
17.00 - 17.30	Io non sto più usando le lenti a contatto! Luigi Lupelli
17.30 - 18.00	La contattologia nell'era digitale Peter Ivins
18.00 - 18.10	Review della giornata e chiusura
18.10 - 18.30	<i>Vibrate</i> : L'anima della fidelizzazione Antonio Genovesi

20.00 - 23.00 • CENA CONVIVIALE

PROGRAMMA CORSI, LUNEDÌ 30 NOVEMBRE

9.30 - 11.00

CORSO 1

Tecniche comunicative di fidelizzazione **Antonio Genovesi**

CORSO 2

Applicare con successo le lenti a contatto multifocali **Peter Ivins**

CORSO 3

Potenzia il tiro per centrare l'obiettivo: le regole vincenti da applicare nel tuo centro ottico **Daniela Bassetto**

CORSO 4

Meibografia: i benefici per il contattologo e per il paziente **Heiko Pult**

CORSO 5

Efficacia e sicurezza della manutenzione **Luigi Lupelli, Giancarlo Montani**

11.00 - 11.30 • PAUSA CAFFÈ

11.30 - 13.00

CORSO 1

Tecniche comunicative di fidelizzazione **Antonio Genovesi**

CORSO 2

Applicare con successo le lenti a contatto multifocali **Peter Ivins**

CORSO 3

Potenzia il tiro per centrare l'obiettivo: le regole vincenti da applicare nel tuo centro ottico **Daniela Bassetto**

CORSO 4

Meibografia: i benefici per il contattologo e per il paziente **Heiko Pult**

CORSO 5

Efficacia e sicurezza della manutenzione **Luigi Lupelli, Giancarlo Montani**

13.00 - 14.00 • PRANZO

CORSI

CORSO 1

Antonio Genovesi

TECNICHE COMUNICATIVE DI FIDELIZZAZIONE

Insieme analizziamo i comportamenti, i gesti che certificano l'autenticità del servizio: i principi e le teorie si integrano con esempi pratici di fidelizzazione del cliente. Ma non solo: il corso, coerentemente con l'intervento *Vibrate* presentato in plenaria, mostra le congruenze tra parole e motivazione, e dimostra in modo inconfutabile come le tecniche, nate per incrementare e favorire il successo del proprio centro ottico, siano uno strumento inutile senza una sana, sincera, profonda attitudine al servizio. E' previsto l'utilizzo di stimoli multimediali, sessioni di discussione, attività di gruppo su casi pratici seguite da sedute di debriefing e una sessione di skill practice tramite simulazioni intensive.

CORSO 2

Peter Ivins

APPLICARE CON SUCCESSO LE LENTI A CONTATTO MULTIFOCALI

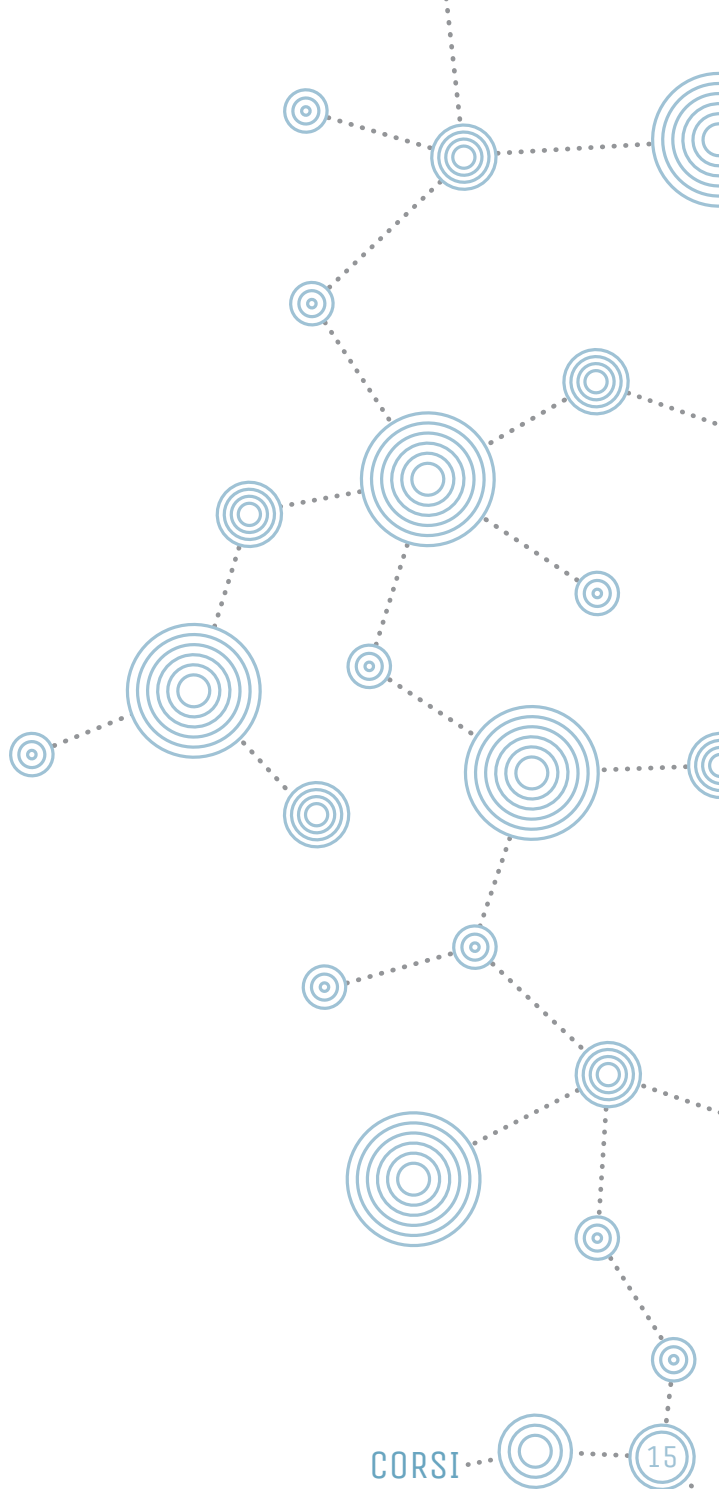
Il corso approfondisce gli spunti proposti nella sessione plenaria e indaga i fattori che concorrono al successo nel segmento della presbiopia. Perché è interessante lo sviluppo di questo segmento e quali sono gli elementi chiave che portano al successo applicativo? Per comprenderlo si analizza il target di riferimento, come attrarre i potenziali portatori e come gestire l'attività per cogliere questo potenziale e, non da ultimo, che tipologia di lenti a contatto utilizzare. A ciò va aggiunta la pratica clinica, in questo ambito durante il corso viene approfondito un "processo" applicativo efficace che tenga conto dei fattori refrattivi, della dominanza e del controllo applicativo (centratura, bagnabilità, etc). Tutto questo porterà ad analizzare quelli che sono gli effetti nel breve, medio e lungo termine sulla nostra attività professionale.

CORSO 3

Daniela Bassetto

POTENZIA IL TIRO PER CENTRARE L'OBIETTIVO: LE REGOLE VINCENTI DA APPLICARE NEL TUO CENTRO OTTICO

Il corso analizza i bisogni dei clienti e la capacità del contattologo di saperli cogliere e interpretare nel modo corretto, anche andando oltre ciò che gli viene richiesto. L'obiettivo è fornire ai partecipanti le chiavi di lettura per potenziare e arricchire la propria forza d'urto, sia con i clienti attuali, sia con quelli nuovi, facendo emergere strategie e tattiche che possono effettivamente fare la differenza nella pratica quotidiana. Per facilitare la memorizzazione e l'applicazione di quanto appreso, viene elaborato, durante la sessione stessa, il Manuale Operativo Strike, una guida concreta, che fissa i punti fondamentali emersi.



CORSI

CORSO 4

Heiko Pult

MEIBOGRAFIA: I BENEFICI PER IL CONTATTOLOGO E PER IL PAZIENTE

La disfunzione della ghiandola di Meibomio sembra essere la causa più comune dell'occhio secco. La meibografia è riconosciuta come l'unico metodo attualmente disponibile per la valutazione della morfologia della ghiandola di Meibomio, svolgendo un ruolo fondamentale nella diagnosi e gestione dell'occhio secco.

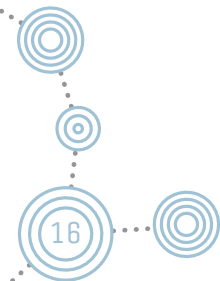
Durante il corso vengono illustrati, attraverso casi clinici, i benefici derivanti dall'impiego di questa metodica nella pratica quotidiana del contattologo.

CORSO 5

Luigi Lupelli - Giancarlo Montani

EFFICACIA E SICUREZZA DELLA MANUTENZIONE

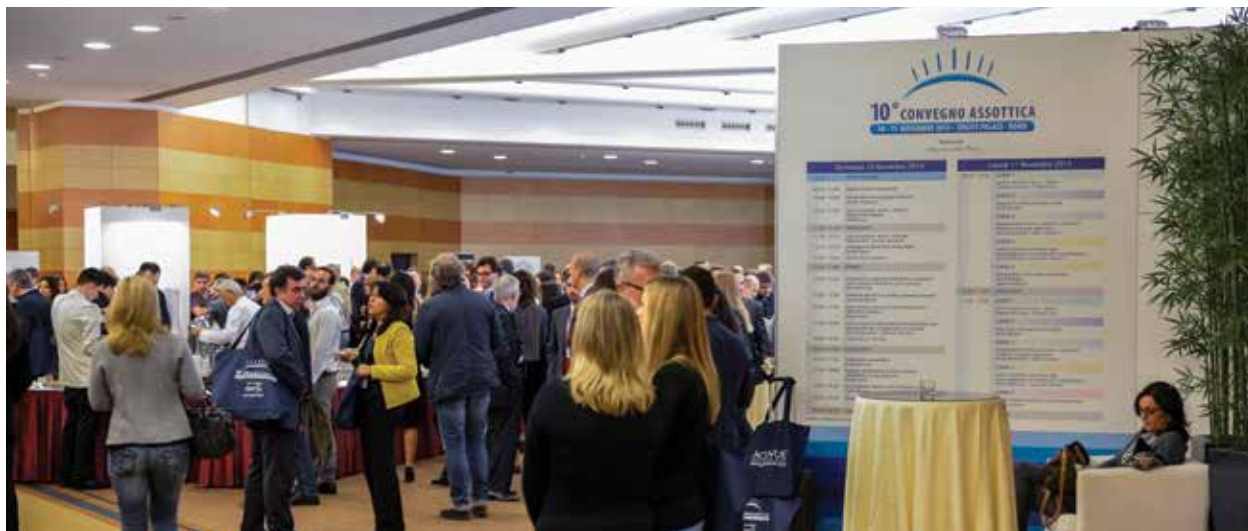
La praticità di un solo flacone e la confluenza presunta verso un antisettico singolo a grande molecola ha, talvolta, fatto banalizzare il prodotto di manutenzione delle lenti a contatto. Si è sviluppata la sotterranea coscienza che i prodotti siano "tutti uguali" e quindi prontamente intercambiabili. Le soluzioni uniche, anche con lo stesso principio attivo, si possono comportare in modo diverso per effetto delle diverse caratteristiche fisiche, per diverso sale tampone o per le differenze nell'interazione con le superfici delle lenti a contatto. L'incompatibilità tra soluzione e superficie oculare può manifestarsi per varie ragioni e con diverse modalità: come reazione tossica o allergica, può essere presente dal primo giorno o dopo anni, può essere sintomatica o asintomatica. Oltre agli aspetti che riguardano la chimica del prodotto, vengono analizzate le caratteristiche fisiche e cliniche e quali possono essere le potenziali interazioni tra il materiale della lente e la superficie oculare.



...resting shifts from the Kuznetz 1920s curve



INFO



MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Inviare la scheda d'iscrizione, corredata dalla copia dell'avvenuto pagamento, a M.V. Congressi al numero fax 0521 291314.

Le iscrizioni possono essere inoltre effettuate online, attraverso il sito:

<http://mvcongressi.onlinecongress.it/Cod1641>

Termine per le iscrizioni è il 15 novembre 2015.

Oltre tale data sarà possibile iscriversi direttamente presso la sede congressuale, previa verifica della disponibilità di posti. Sulla scheda d'iscrizione specificare il proprio percorso formativo, barrando la casella della formula scelta e indicando eventuali corsi di interesse.

La segreteria organizzativa confermerà l'avvenuta iscrizione, comunicando eventuali esuberanti per il corso prescelto.

PROGRAMMA SOCIALE

Domenica 29 novembre i partecipanti sono invitati alla cena conviviale da trascorrere insieme.

CORSI

Nella giornata di lunedì 30 sono previsti 5 corsi **dalle h 9.30 alle h 11.00** che verranno replicati **dalle h 11.30 alle h 13.00**. I corsi sono a numero chiuso, è possibile iscriversi a due corsi fino a esaurimento posti.

QUOTE

MODULO FULL CONFERENCE

€ 220 + IVA (totale € 268,40) comprende, oltre a quanto previsto per il Modulo Plenaria, 2 corsi a scelta, salvo verifica delle disponibilità.

MODULO PLENARIA DOMENICA

€ 170 + IVA (totale € 207,40) comprende la partecipazione alla sessione plenaria, la documentazione, il kit congressuale, coffee break e ticket lunch.

Dopo il 15 novembre 2015 – previa verifica della disponibilità dei posti – sarà possibile effettuare l'iscrizione in sede congressuale pagando un supplemento di € 40 cad.

PRENOTAZIONE ALBERGHIERA

Per le modalità di prenotazione e informazioni si rimanda alla scheda di prenotazione alberghiera. Si consiglia di effettuare la prenotazione alberghiera **entro il 31 ottobre 2015** per l'alta stagionalità legata ai convegni.

Oltre tale data la segreteria organizzativa sarà comunque a disposizione per evadere ulteriori richieste di sistemazione alberghiera.

REGISTRAZIONE PARTECIPANTI

La registrazione e il ritiro del kit congressuale potranno essere effettuati **sabato 28 dalle h 17.00 alle h 19.00** e **domenica 29 novembre dalle h 8.00 alle h 9.30**.

TRADUZIONE SIMULTANEA

Per gli interventi in plenaria e per i corsi tenuti da relatori stranieri è previsto il servizio di traduzione simultanea.

INFO



COME RAGGIUNGERCI

Ergife Palace, Via Aurelia, 619
00165 Roma - Tel. +39 06 66441

IN AUTO

L'Ergife Palace è situato in prossimità di San Pietro, a soli 4 km dal Grande Raccordo Anulare e a 26 km dall'aeroporto internazionale Leonardo da Vinci di Fiumicino. Disponibile ampio parcheggio all'interno della struttura congressuale.

IN TRENO

Dalla stazione ferroviaria Roma-Termini: Metropolitana - linea A direzione Battistini - fino alla fermata Cornelia; autobus n. 246 direzione Malagrotta, scendere dopo 3 fermate.

Dalla stazione ferroviaria Roma-Tiburtina: Metropolitana - linea B direzione Laurentina - fino alla fermata Termini; metropolitana - linea A direzione Battistini - fino alla fermata Cornelia; autobus n. 246 direzione Malagrotta, scendere dopo 3 fermate.

IN AEREO

Dall'aeroporto internazionale Leonardo da Vinci di Fiumicino: Treno speciale "Leonardo Express" fino alla stazione Termini e seguire le indicazioni dalla stazione stessa per la linea A della metropolitana.

Dall'aeroporto di Ciampino: Navetta Cotral diretta alla fermata della metropolitana Anagnina - linea A direzione Battistini - fino alla fermata Cornelia; autobus n. 246 direzione Malagrotta, scendere dopo 3 fermate.

SCHEMA DI ISCRIZIONE

Si raccomanda di compilare ed inviare la scheda entro e non oltre il **15 novembre 2015** a: M.V. Congressi - fax 0521 291314
Via Marchesi 26 D - 43126 Parma - tel. 0521 290191 - e-mail: assottica@mvcongressi.it - iscrizioni on-line: <http://mvcongressi.onlinecongress.it/Cod1641>

ANAGRAFICA

Nome Cognome
Nato/a a Il
P. IVA C.F.
Indirizzo CAP
Città Provincia Tel
Cell Fax E-Mail

FATTURARE A

Ragione sociale Indirizzo
CAP Città Provincia
Nato/a a Il
Tel/Cell E-Mail
P. IVA* C.F.*

*solo se diversi dall'intestatario

PARTECIPAZIONE

MODULO SPECIALE Full Conference - quota iscrizione

comprende la partecipazione alle sessioni in plenaria della domenica, attestato di partecipazione, documentazione, kit congressuale, badge, 2 corsi (a scelta del partecipante salvo verifica di disponibilità), 3 coffee break, 2 ticket lunch. € 220 + 22% IVA (totale € 268,40)

MODULO giornaliero DOMENICA - quota iscrizione

comprende la partecipazione alle sessioni in plenaria di domenica, attestato di partecipazione, documentazione, kit congressuale, badge, 2 coffee break, 1 ticket lunch. € 170 + 22% IVA (totale € 207,40)

Ticket lunch aggiuntivo domenica 29/11/2015	(n. partecipanti _____)	<input type="checkbox"/> € 28
Ticket lunch aggiuntivo lunedì 30/11/2015	(n. partecipanti _____)	<input type="checkbox"/> € 28
Cena conviviale domenica 29/11/2015	(n. partecipanti _____)	<input type="checkbox"/> € 70 + 10% IVA (totale € 77)

Sarà possibile effettuare l'iscrizione in sede congressuale con una maggiorazione di € 40 cad.:
Modulo Speciale € 260 + 22% IVA (totale € 317,20), Modulo giornaliero domenica € 210 + 22% IVA (totale € 256,20)
Si raccomanda in ogni caso la verifica telefonica delle disponibilità sia per l'iscrizione al Convegno che per i corsi.

CORSI (riservati a chi si iscrive al Modulo Full Conference)

Lunedì 30/11/2015 ORE 9.30 -11.00 corso 1 corso 2 corso 3 corso 4 corso 5
Lunedì 30/11/2015 ORE 11.30 -13.00 corso 1 corso 2 corso 3 corso 4 corso 5

EXTRA

Ticket lunch aggiuntivo € 28 n domenica 29/11 n lunedì 30/11
Cena conviviale domenica 29/11 € 70 + 10% IVA cad. (totale € 77) n partecipanti

PAGAMENTO

assegno bancario intestato e spedito a M.V. S.p.A., via Marchesi, 26 D, 43126 Parma;
 bonifico bancario intestato CARISBO Ag. Parco Ducale - Parma IBAN IT40 V 06385 12701 07401840369H intestato a M.V. S.p.A.
 carta di credito VISA Carta Si Mastercard (non sono accettate altre Carte di Credito)
n° scadenza: ___ / ___ codice CV 2 (ultime 3 cifre presenti sul retro della carta) _____
Autorizzo il prelievo data _____ firma _____
Il pagamento deve includere la dicitura "Cognome e nome del richiedente / cod. 1641"

PRIVACY Ai sensi del D.lgs 196/2003 si informa che i Suoi dati personali saranno trattati, con l'utilizzo anche di strumenti elettronici, per finalità connesse allo svolgimento dell'evento. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario, la loro mancata indicazione comporta l'impossibilità di adempiere alle prestazioni richieste. Previo consenso, i suddetti dati potranno essere utilizzati anche per informarla dei nostri futuri eventi, consegnati a società scientifiche italiane ed estere, ad associazioni e segreterie organizzative italiane ed estere, ad Assottica e alle Aziende ad essa associate. Le sono riconosciuti i diritti di cui all'art.7 del D.lgs. 196/2003 in particolare, il diritto di accedere ai Suoi dati personali, chiederne rettifica, aggiornamento e/o cancellazione. Il titolare è M.V. S.p.A. via Marchesi, 26 D, 43126 Parma, Dr. Franco Aiello.

Consento al trattamento dei dati personali SI NO Consento all'invio anche tramite e-mail o fax di materiale informativo SI NO

Data _____ Firma _____

PRENOTAZIONE ALBERGHIERA

Si raccomanda di compilare ed inviare la scheda entro e non oltre il **31 ottobre 2015** a: M.V. Congressi - fax 0521 291314
Via Marchesi 26 D - 43126 Parma - tel. 0521 290191 - e-mail: assottical@mvcongressi.it - iscrizioni on-line: <http://mvcongressi.onlinecongress.it/Cod1641>

ANAGRAFICA

Nome Cognome
Nato/a a Il
P. IVA C.F.
Indirizzo CAP
Città Provincia Tel
Cell Fax E-Mail

FATTURARE A

Ragione sociale Indirizzo
CAP Città Provincia
Tel/Cell E-Mail
P. IVA* C.F.*

*solo se diversi dall'intestatario

PRENOTAZIONE

Ergife Palace Hotel **** (sede congressuale)

- doppia a uso singola € 110 / notte
 matrimoniale € 130 / notte da condividere con

I prezzi si intendono per camera a notte, trattamento di pernottamento e prima colazione, comprensivi di tasse (fatta eccezione per la tassa di soggiorno che dovrà essere corrisposta direttamente in hotel) e IVA.

Desidero effettuare la seguente prenotazione

Riservare a nome n. camera/e
Spese amministrative n. camere € 20 + IVA /camera (totale € 24,40)
Data di arrivo /11/2015 Data di partenza /11/2015

A ricevimento della scheda con relativo importo, M.V. Congressi provvederà ad inviare conferma dell'avvenuta prenotazione.

PAGAMENTO

Importo pernottamenti n. notti, € / notte
Spese amministrative n. camera/e € 20 + IVA /camera (totale € 24,40)
Totale parziale € +
Totale parziale € =
Totale €

- assegno bancario intestato e spedito a M.V. S.p.A., via Marchesi, 26 D, 43126 Parma;
 bonifico bancario intestato CARIS BO Ag. Parco Ducale - Parma IBAN IT40 V 06385 12701 07401840369H intestato a M.V. S.p.A.
 carta di credito VISA Carta Si Mastercard (non sono accettate altre Carte di Credito)
n° scadenza: ___ / ___ codice CV 2 (ultime 3 cifre presenti sul retro della carta) _____
Autorizzo il prelievo data _____ firma _____

Il pagamento deve includere la dicitura "Cognome e nome del richiedente/cod 1641"

PRIVACY Ai sensi del D.L. 196/2003 si informa che i Suoi dati personali saranno trattati, con l'utilizzo anche di strumenti elettronici, per finalità connesse allo svolgimento dell'evento. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario, la loro mancata indicazione comporta l'impossibilità di adempiere alle prestazioni richieste. Previo consenso, i suddetti dati potranno essere utilizzati anche per informarLa dei nostri futuri eventi, consegnati a società scientifiche italiane ed estere, ad associazioni e segreterie organizzative italiane ed estere, ad Assottica ed alle Aziende ad essa associate. Le sono riconosciuti i diritti di cui all'art.7 del D.lgs. 196/2003 in particolare, il diritto di accedere ai suoi dati personali, chiederne rettifica, aggiornamento e/o cancellazione. Il titolare è M.V. S.p.A. via Marchesi, 26 D, 43126 Parma, Dr. Franco Aiello.

Consento al trattamento dei dati personali SI NO

Data _____ Firma _____

POLITICA DI CANCELLAZIONE Notifiche di disdetta inviate per iscritto alla segreteria organizzativa entro il 31 ottobre 2015 daranno diritto ad un rimborso pari al 70% della quota versata. Cancellazioni notificate dopo tale data non daranno diritto ad alcun rimborso. In caso di cancellazione dell'evento da parte degli organizzatori, è previsto un rimborso della quota versata, detratte le spese bancarie. Nessun rimborso è previsto in caso di no-show, arrivo con ritardo, servizi inutilizzati, sessioni non frequentate o partenza anticipata. Ogni rimborso verrà effettuato dopo lo svolgimento dell'evento.



Viale Luigi Pasteur, 10 - 00144 Roma

Tel. +39 06 54210431

Fax +39 06 54210613

E-Mail: segreteria@assottica.it

www.assottica.it

ILaCYOU

VALORE • CRESCITA • INNOVAZIONE

Alcon

a Novartis company

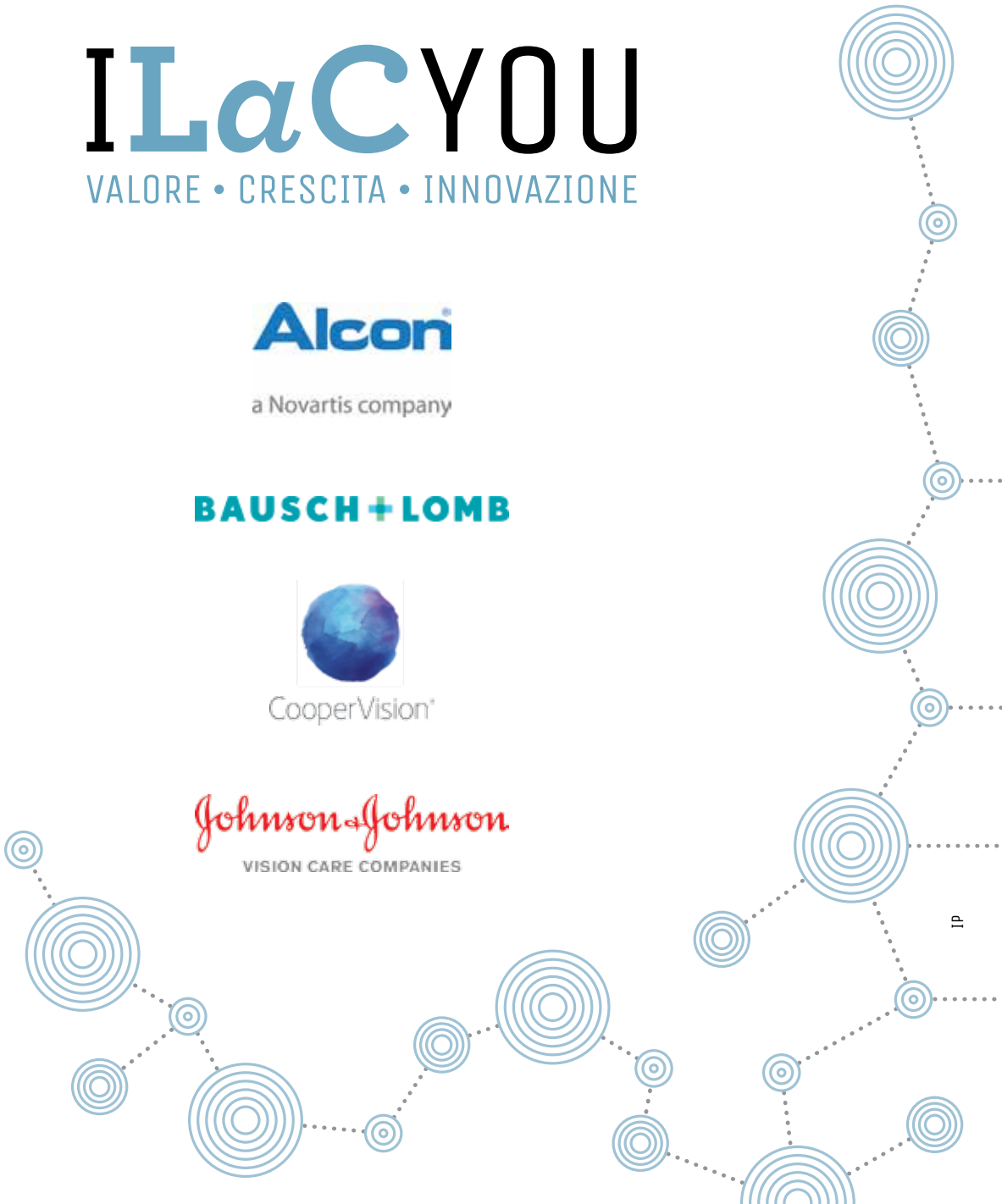
BAUSCH + LOMB



CooperVision®

Johnson & Johnson

VISION CARE COMPANIES



WWW.ASSOTTICA.IT

Segreteria organizzativa



Via Marchesi, 26 D - 43126 Parma
Tel. +39 0521 290191
Fax +39 0521 291314
assottica@mvcongressi.it
www.mvcongressi.it

IP