



#contattologia
IL FUTURO È OGGI
•12° CONVEGNO ASSOTTICA•
ROMA, ERGIFE PALACE 26-27|11|17



ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

Patrocinato dal
Ministero della Salute





Oggi si possono
aprire nuove
finestre sul
mondo della

CONTATTOLOGIA

Per raggiungere
il futuro con
i nostri occhi

communication

digitalmarketing

technology

research

PLENARIA



Per il mondo della **contattologia** è arrivato il momento di guardare al presente con occhi nuovi, proiettati a un futuro dove l'uso delle tecnologie apre scenari sempre più ampi.

La grande **rivoluzione digitale** che stiamo vivendo, oltre a cambiare i nostri stili di vita, cambia il nostro modo di percepire e comunicare.

Per il centro ottico, web e social media diventano la piazza virtuale dove raccontarsi e ritagliarsi uno spazio di competenza e autorevolezza.

Coinvolgere anziché convincere è l'approccio vincente per azzerare le distanze tra il centro ottico e l' ametrope.

Al centro del dibattito del **12° Convegno Assottica** c'è un'idea di innovazione digitale a 360°, che spazia dallo sviluppo degli aspetti tecnico-scientifici, all'evoluzione di nuove strategie di marketing.

PLENARIA

NICOLA PORRO

GUARDARE DIGITALE: PRONTI ALLA RIVOLUZIONE?

I social network non sono il fenomeno del momento, sono molto di più. Il cuore della rivoluzione digitale che stiamo vivendo. Come quella industriale, essa sta cambiando i paradigmi della società libera, le prospettive di lavoro, i confini della proprietà privata e le opportunità di sviluppo.

La comunicazione è forse il primo ambito che è stato investito da questa ondata di novità. Il suo linguaggio, i suoi strumenti e la sua diffusione sono cambiati in modo eccezionale rispetto solo a pochi anni fa.

L'onda lunga contagherà molti altri settori tradizionali. Quali sono le opportunità da cogliere e i rischi da non sottovalutare?

BRIAN TOMPKINS

IL FUTURO È NELLE VOSTRE MANI

Il successo di un centro ottico è determinato da molteplici fattori ed è proprio questo che gratifica professionalmente chi sviluppa

e affina le proprie competenze in contattologia.

I contattologi, oltre a tenere il passo con il presente, devono rivolgere lo sguardo a quello che potrebbe essere richiesto loro nel prossimo futuro.

Conquistare nuovi portatori e mantenere quelli attuali resta l'obiettivo principale; per ottenere ciò sono necessarie un'eccellente organizzazione interna, il lavoro di squadra e una buona comunicazione con i clienti, aggiornandoli costantemente sulle alternative ai loro attuali strumenti di correzione.

In questo ambito i social media assumono un ruolo cruciale.

Il relatore condivide la sua esperienza nell'utilizzo di questi strumenti di comunicazione e dei più recenti sistemi di valutazione della soddisfazione del paziente.

VERONICA GENTILI

SONO SUI SOCIAL... E ADESSO COSA SCRIVO?

Oltre un miliardo e 800 milioni di utenti attivi oggi su Facebook, di cui 31 milioni in Italia, questo lo rende il social media più

utilizzato nel mondo.

Grazie agli strumenti che offre può rappresentare un vero alleato di business per il centro ottico, anche se talvolta si fatica a capirne le logiche e il corretto approccio.

Spesso viene utilizzato come una vetrina su cui pubblicare solo promozioni, ottenendo così scarsi risultati e perdendo l'opportunità di creare una relazione autentica con la propria clientela.

Quali contenuti utilizzare? Quali formati? Cosa e quanto pubblicare per renderlo una vera risorsa?

Nel corso dell'intervento si dà una risposta a queste domande e si analizza come raccontare strategicamente il proprio centro ottico per differenziarsi dalla concorrenza e coinvolgere gli utenti.

ERIC PAPAS
COME MESCOLARE OLIO E
ACQUA... LE GHIANDOLE DI
MEIBOMIO

L'occhio secco è uno dei disturbi che il portatore di lenti a contatto può lamentare e nella maggior parte dei casi può essere ricondotto alla disfunzione delle ghiandole di Meibomio.

Un'efficace gestione di questa problematica richiede una conoscenza approfondita dell'azione di queste ghiandole e delle secrezioni sebacee che producono.

Il relatore presenta un recente lavoro di ricerca sviluppato lungo tre direttive principali:

- capire come le ghiandole di Meibomio si modifichino con l'età;

- vedere se i sintomi soggettivi riferiti possano essere previsti dall'osservazione e dal funzionamento delle ghiandole di Meibomio;

- infine stabilire come l'uso delle lenti a contatto influisca sul comportamento delle ghiandole di Meibomio.

ANDREA CAPPELLINI
- PAOLO FASAN
FATTI GUIDARE DAI DATI

I dati della clientela costituiscono un patrimonio per il centro ottico. Raccogliere informazioni strutturate e complete sui propri clienti e sulla loro storia è di fondamentale importanza nel percorso di fidelizzazione.

Grazie a queste indicazioni possiamo mantenere un contatto diretto e personalizzato, essere proattivi nelle proposte e nell'assistenza, favorire una corretta informazione e il coinvolgimento, creando occasioni di incontro.

In un mondo sempre più connesso e digitale, la pianificazione delle iniziative di marketing e la verifica della loro efficacia in termini di crescita del business, non possono prescindere da un uso sistematico dei dati.

Andrea Cappellini e Paolo Fasan offrono la propria testimonianza sul campo, nella gestione dati della clientela, illustrando iniziative e strategie di fidelizzazione risultate vincenti.

PATRICK J. CAROLINE
STUDI SULL'OTTICA DELLE
LENTI A CONTATTO MORBI-
DE MULTIFOCALI

Esiste un'ampia gamma di lenti a contatto morbide per correggere la presbiopia e soddisfare le esigenze dei portatori.

Durante la fase applicativa di questa tipologia di lenti a contatto è possibile incontrare una serie di ostacoli ottici e anatomici che con l'invecchiamento dell'occhio possono diventare complessi da superare.

Il relatore presenta dieci anni di studi condotti presso la Pacific University relativi all'ottica delle lenti a contatto morbide multifocali, evidenziando come abbiano influenzato la pratica clinica e contribuito a favorire il successo applicativo.

ELENA GARCÍA RUBIO
IL CROSS SELLING È UN'ARTE

Il cross selling diventa la chiave per ottenere la massima redditività della nostra attività, ma anche per assicurarci che l'ametropia trovi soddisfazione a tutti i suoi bisogni e aspettative.

PLENARIA

È un approccio proattivo per realizzare una vendita più completa e le lenti a contatto sono il punto di partenza più semplice, che guida poi il resto del percorso.

Fondamentale è il lavoro di squadra dello staff del centro ottico che deve essere opportunamente formato e incentivato. La relatrice esamina passo per passo le diverse fasi di una vendita cross selling, dall'analisi del profilo del cliente al coinvolgimento dello staff.

BRIAN TOMPKINS

LA RICETTA PER IL SUCCESSO IN CONTATTOLOGIA

Una panoramica di tutte le tecnologie utilizzate in un centro ottico, dall'osservazione iniziale del film lacrimale e del segmento anteriore, agli strumenti di misurazione necessari per determinare con precisione la lente più idonea per il portatore.

I moderni contattologi devono essere in grado di sfruttare i progressi in campo tecnologico per rendere l'iter applicativo più semplice e preciso.

A tutto ciò non può mancare il

fattore "WOW" degli ametropi di qualunque età e il conseguente passaparola dei portatori soddisfatti!

ERIC PAPAS

IL FUTURO È OGGI

Se le lenti a contatto oggi sono principalmente un mezzo per la correzione visiva, perché solo una percentuale ridotta di ametropi le utilizza?

Eppure in un prossimo futuro il loro utilizzo sarà sempre più diffuso, non solo a scopo correttivo ma anche, grazie alla posizione privilegiata che hanno sull'occhio, per una vasta gamma di altre applicazioni, rendendole oggetto di interesse per una fascia più ampia di portatori, compresi quelli con vista perfetta.

Il relatore introduce alcuni di questi nuovi ambiti, tra cui la somministrazione di farmaci, il biorilevamento e la vista aumentata, considerando vantaggi e problematiche di queste nuove tecnologie.



I RELATORI



Nicola Porro

Giornalista, vicedirettore de Il Giornale, dall'autunno 2016 conduce "Matrix" su Canale 5. Ha scritto per numerose testate tra cui Il Foglio Finanziario, Il Corriere Economia, Il Mondo, direttore di CLASS CNBC, ha condotto "In Onda" su La7. Il suo blog si chiama "Zuppa di Porro".

Dal luglio 2013 al giugno 2016, all'attività di giornalista e uomo d'azienda ha affiancato quella di autore: contagiare la platea tv con un modo diverso di vedere le cose conducendo Virus - il contagio delle idee su Rai2.



Roberto Rasia dal Polo

Comunicatore e formatore oltre che giornalista e presentatore professionista, è stato per 10 anni autore e voce di Radio24 e per 8 anni conduttore di piattaforme SKY, con numerose collaborazioni video Rai e Mediaset.

È specializzato nella presentazione di grandi eventi live ed è docente di corsi sulla comunicazione volta alle vendite.

Modera i lavori congressuali del 12° Convegno Assottica.



Brian Tompkins

Past President della British Contact Lens Association (BCLA), svolge la propria attività professionale a Northampton, UK. Ha ricevuto il riconoscimento come uno dei migliori fotografi clinici dal Prof. Nathan Efron.

Esperto in contattologia e nell'applicazione di lenti a contatto a pazienti in tutte le fasce d'età.

I suoi interventi congressuali in tutto il mondo, relativi a temi di business, tecnologia delle immagini, occhio secco e lenti a contatto, si basano sulla sua esperienza nella pratica quotidiana.

I RELATORI



Veronica Gentili

Speaker, docente e consulente per varie aziende e associazioni, specializzata in Facebook Marketing.

Co-fondatrice di un'agenzia di marketing, web marketing e social media specialist.

Da alcuni anni collabora con aziende e realtà del settore dell'ottica.

Anche attraverso il suo blog persegue l'obiettivo di rendere il web, e in particolare i social media, reali risorse di business.



Eric Papas

Professorial Visiting Fellow alla School of Optometry and Vision Science, University of New South Wales, Sydney, Australia. Ha dedicato la maggior parte della sua carriera alla ricerca su lenti a contatto e superficie oculare, è stato uno degli inventori del silicone hydrogel e ha scoperto il legame esistente tra iperemia limbale e ossigeno. Autore di oltre 100 pubblicazioni, detiene 11 brevetti. Le sue ricerche riguardano in particolare il discomfort oculare, la presbiopia, il film lacrimale e la ghiandola di Meibomio.



Andrea Cappellini

Da oltre 25 anni svolge attività professionale privata a Firenze.

Dopo i diplomi di ottica e di optometria presso l'IRSOO di Vinci (FI), consegue la laurea magistrale in sociologia dell'organizzazione e del lavoro.

Si interessa di nuove tecnologie e nuovi media applicati agli aspetti gestionali e manageriali del centro ottico.

È stato coordinatore della scuola di gestione aziendale di SIOO Firenze.



Paolo Fasan

Diplomato in ottica e optometria, specializzato in contattologia, svolge la sua attività professionale a Verona.

Lavora come consulente in contattologia post chirurgica e contattologia per le deformazioni corneali.

Attualmente è impegnato in attività di sperimentazione di nuove geometrie per ortoceratologia e contattologia RGP.

Ha conseguito un master in optometria comportamentale.



Patrick J. Caroline

Professore associato presso il Pacific University College of Optometry a Forest Grove, Oregon, USA.

Membro della sezione "Cornea e lenti a contatto" dell'American Academy of Optometry, del Consiglio dell'International Society for Contact Lens Research e dell'International Association of Contact Lens Educators and the American Association of Optometric Educators.

E' autore di oltre 300 pubblicazioni e ha tenuto relazioni congressuali in tutto il mondo.



Elena García Rubio

Laureata alla Optometry School di Madrid, ha conseguito un master in optometria, lenti a contatto e vision therapy al Centro de Optimetría Internacional di Madrid.

Tiene un programma educativo sull'importanza della visione nel processo di apprendimento rivolto a genitori, insegnanti, pediatri e medici di famiglia. È specializzata nell'applicazione di lenti a contatto in età pediatrica.

Da 23 anni svolge attività privata.

PROGRAMMA PLENARIA ◦ DOMENICA 26 NOVEMBRE

8.30	◦ REGISTRAZIONE
9.30 - 10.00	Apertura lavori congressuali
10.00 - 10.30	Guardiamo digitale: pronti alla rivoluzione? N. PORRO
10.30 - 11.00	Il futuro è nelle vostre mani B. TOMPKINS
11.00 - 11.30	◦ Pausa caffè
11.30 - 12.00	Sono sui social...e adesso cosa scrivo? V. GENTILI
12.00 - 12.30	◦ NEWS DALLE AZIENDE
12.30 - 13.00	Come mescolare olio e acqua... le ghiandole di Meibomio E. PAPAS
13.00 - 13.30	SESSIONE DI DISCUSSIONE
13.30 - 14.30	◦ Pranzo
14.30 - 15.00	Fatti guidare dai dati A. CAPPELLINI - P. FASAN
15.00 - 15.30	Studi sull'ottica delle lenti a contatto morbide multifocali P. J. CAROLINE
15.30 - 16.00	◦ NEWS DALLE AZIENDE
16.00 - 16.30	Il cross selling è un'arte E. GARCÍA RUBIO
16.30 - 17.00	◦ Pausa caffè
17.00 - 17.30	La ricetta per il successo in contattologia B. TOMPKINS
17.30 - 18.00	SESSIONE DI DISCUSSIONE
18.00 - 18.30	Il futuro è oggi E. PAPAS
20.00 - 23.00	◦ Cena conviviale
	Modera i lavori congressuali ROBERTO RASIA DAL POLO

PROGRAMMA CORSI ○ LUNEDÌ 27 NOVEMBRE

- **CORSO 1** Ghiandole di Meibomio: tips&tricks **E. PAPAS**
- **CORSO 2** Cross selling: dalla teoria alla pratica **E. GARCÍA RUBIO**
- 9.30 - 11.00 ○ **CORSO 3** La tecnologia a supporto della contattologia **B. TOMPKINS**
- **CORSO 4** L'ABC di Facebook per il centro ottico **V. GENTILI**
- **CORSO 5** Perché applicare con successo lenti a contatto multifocali è una sfida **P. J. CAROLINE**
- 11.00 - 11.30 ○ **Pausa caffè**
- **CORSO 1** Ghiandole di Meibomio: tips&tricks **E. PAPAS**
- **CORSO 2** Cross selling: dalla teoria alla pratica **E. GARCÍA RUBIO**
- 11.30 - 13.00 ○ **CORSO 3** La tecnologia a supporto della contattologia **B. TOMPKINS**
- **CORSO 4** L'ABC di Facebook per il centro ottico **V. GENTILI**
- **CORSO 5** Perché applicare con successo lenti a contatto multifocali è una sfida **P. J. CAROLINE**
- 13.00 - 14.00 ○ **Pranzo**

I CORSI

○ CORSO 1

ERIC PAPAS GHIANDOLE DI MEIBOMIO: TIPS&TRICKS

Scopo del corso è quello di acquisire familiarità con la valutazione delle ghiandole di Meibomio, la loro attività e la loro influenza sul film lacrimale.

Vengono illustrati i principali metodi di osservazione e valutazione, insieme al modo in cui possono essere utilizzati per determinare come il funzionamento delle ghiandole di Meibomio possa influire sull'applicazione delle lenti a contatto. Sono inoltre presi in esame potenziali approcci al miglioramento della condizione in essere, per comprendere come applicarli in maniera appropriata in relazione al grado di disfunzione rilevato.

○ CORSO 2

ELENA GARCÍA RUBIO CROSS SELLING: DALLA TE- ORIA ALLA PRATICA

La tua attività è strutturata per facilitare il cross selling?

Il tuo team sa come condurre una vendita combinata lenti a contatto-occhiali? È incentivato a farlo? Se dare una risposta a queste domande è una tua priorità, questa è l'occasione giusta.

Il corso si pone l'obiettivo di mostrare come si possa valorizzare la propria credibilità professionale e raggiungere il successo attraverso il cross selling. Individuare il profilo del cliente, conoscere i prodotti sul mercato, ideare un piano incentivante per lo staff, sono fattori chiave per pianificare una corretta vendita multipla. Le nuove tecnologie e le App sono strumenti utili per educare i portatori ad un utilizzo sicuro delle lenti a contatto e far comprendere i vantaggi dell'uso combinato di lenti a contatto, occhiali da vista e occhiali da sole.

○ CORSO 3

BRIAN TOMPKINS LA TECNOLOGIA A SUPPOR- TO DELLA CONTATTOLOGIA

Il corso entra nel dettaglio delle tecnologie utilizzate dal relatore nella sua attività quotidiana

per l'applicazione efficace di lenti a contatto.

Nessun paziente con scarsa lacrimazione potrà facilmente essere felice con le lenti a contatto, è opportuno quindi osservare a fondo palpebre, ciglia, film lacrimale e tessuti congiuntivali per una piena comprensione di possibili problemi prima di applicare una lente a contatto.

Il coinvolgimento del portatore in prima persona, anche mostrandogli le immagini catturate con lampada a fessura digitale e con tecniche topografiche, è fondamentale affinché l'applicazione diventi una storia di successo.

Si approfondisce l'utilizzo della strumentazione non solo per l'acquisizione di elementi utili per l'applicazione, ma anche per favorire una maggiore consapevolezza del portatore verso un uso corretto delle lenti a contatto.



○ CORSO 4

VERONICA GENTILI
L'ABC DI FACEBOOK PER IL
CENTRO OTTICO

Come ottimizzare la pagina Facebook del nostro centro ottico per presentarci al meglio, come creare post in modo coinvolgente e quali strumenti utilizzare per massimizzarne la diffusione, sono alcuni degli aspetti che vengono analizzati durante il corso.

Facebook offre tanti strumenti che permettono di raccontare i propri servizi e prodotti, generare passaparola positivo e portare le persone nel centro ottico, tutto sta nel conoscerli e saperli utilizzare.

Si individuano quali contenuti "funzionano", quanto e quando è opportuno aggiornare la propria pagina e quali possibilità a pagamento offre la piattaforma: dal raggiungere le persone nei pressi del centro ottico, al creare campagne pubblicitarie mirate a determinati segmenti di pubblico potenzialmente interessati ai nostri eventi, pro-

dotti e servizi.

Un corso all'insegna della concretezza per portare a casa una "cassetta degli attrezzi" da utilizzare fin da subito.

○ CORSO 5

PATRICK J. CAROLINE
PERCHÉ APPLICARE CON SUCCESSO LENTI A CONTATTO
MULTIFOCALI È UNA SFIDA

Le lenti morbide multifocali sono sofisticati strumenti di correzione visiva, realizzati per fornire una visione soddisfacente da lontano, da vicino e da distanze intermedie.

Ottenere tali prestazioni con una lente da occhiale è un'impresa, concentrare tutte queste prestazioni ottiche in una zona dalle dimensioni di 5 mm (o meno) di una lente a contatto morbida diventa un'impresa ancora più impegnativa che può portare grandi soddisfazioni.

Il corso esplora le modalità per uscire vincenti da questa sfida.

INFO



○ MODALITÀ ISCRIZIONE

Inviare la scheda d'iscrizione, corredata della copia dell'avvenuto pagamento a M.V. Congressi:

Via Marchesi 26 D - 43126 Parma
T. 0521 290191 F. 0521 291314
e-mail assottica@mvcongressi.it

iscrizioni on-line:

<http://mvcongressi.onlinecongress.it/Cod1841>

Termine per le iscrizioni è il 13 novembre 2017.

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 esuberi per il corso prescelto.

○ CORSI

Nella giornata di lunedì 27 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 SPECIALE FULL CONFERENCE

€ 220 + IVA 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), coffee break, 2 ticket lunch.

MODULO GIORNALIERO DOMENICA

€ 170 + IVA comprende la partecipazione alle sessioni in plenaria di domenica, attestato di partecipazione, documentazione, kit congressuale, badge, coffee break, 1 ticket lunch.

Dopo il 13 novembre 2017 - previa verifica della disponibilità dei posti - sarà possibile effettuare l'iscrizione in sede congressuale pagando un supplemento di € 40 cad.

○ PROGRAMMA SOCIALE

Domenica 26, al termine dei lavori, è prevista una cena conviviale a cui è possibile prendere parte versando una quota partecipativa di € 75 + IVA 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 2017 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 25 dalle h 17.00 alle h 19.00** e **domenica 26 novembre dalle h 8.30 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.

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 dire-

zione 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.

PRENOTAZIONE ALBERGHIERA

Si raccomanda di compilare e inviare la scheda entro e non oltre il 31 ottobre 2017 a: M.V. Congressi - fax 0521 291314 tel. 0521 290191
Via Marchesi 26 D - 43126 Parma - e-mail: assottica@mvcongressi.it - prenotazione on line: <http://mvcongressi.onlinecongress.it/Cod1841>

ANAGRAFICA

Nome Cognome
Nato/a a il
P.IVA Codice Fiscale
Indirizzo CAP
Città Provincia Tel
Cell Fax E-mail

FATTURARE A

Ragione sociale
Indirizzo CAP
Città Provincia Tel
Cell Fax E-mail
P.IVA* Codice Fiscale*

(*Solo se diversi dall'intestatario)

PRENOTAZIONE

ERGIFE PALACE HOTEL**** (sede congressuale)

doppia ad 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 (TOT. € 24,40) Data di arrivo/11/2017 Data di partenza/11/2017

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

PAGAMENTO

IMPORTO PERNOTTAMENTO	n. notti	€/notte	TOTALE parziale € +
SPESE AMMINISTRATIVE	n. camera/e € 20+IVA/camera (TOT. € 24,40)		TOTALE parziale € =
			TOTALE €

ASSEGNO BANCARIO intestato e spedito a M.V. S.p.A., via Marchesi, 26 D, 43126 Parma

BONIFICO BANCARIO intestato CARISBO - AG. VIA D'AZEGLIO 29/C PARMA IT32 R063 8512 7311 0000 0000 613 intestato a M.V. S.p.A.

CARTA DI CREDITO VISA CartaSi Mastercard (non sono accettate altre Carte di Credito)

n° Scadenza / Codice CV2 (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. 1841"

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, a 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

Sono a conoscenza della possibilità di essere ripreso o fotografato durante il convegno

Data

Firma

POLITICA DI CANCELLAZIONE

Notifiche di disdetta inviate per iscritto alla segreteria Organizzativa entro il 31 ottobre 2017 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 (in caso di regolare registrazione effettuata e di mancata partecipazione, su richiesta dell'iscritto verrà spedito il volume/materiale scientifico della manifestazione; l'invio o la consegna del materiale didattico dell'evento renderà nulla qualsiasi successiva richiesta di rimborso della quota). Ogni rimborso verrà effettuato dopo lo svolgimento dell'evento.



ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

Viale Luigi Pasteur, 10 - 00144 Roma

Tel. +39 06 54210431

Fax +39 06 54210613

E-Mail: segreteria@assottica.it

www.assottica.it

www.assottica.it

Alcon A Novartis
Division

BAUSCH + LOMB



CooperVision®

Johnson + Johnson VISION

Inspire your eyes
markennövy

schalcon
CLEAR VISION



SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Via Marchesi 26 D - 43126 Parma T. +39-0521.290191 F. +39-0521.291314 assottica@mvcongressi.it www.mvcongressi.it