



SABATO 11 APRILE 2015

IL 3D nel settore ORTODONTICO

strategie per
"un lavoro ben fatto"

SCHEDA DI ISCRIZIONE

da compilare in ogni sua parte
e da consegnare entro venerdì 20/03/2015
a Tecnort Ortodonzia
fax 0833.1827808 - info@tecnortodonzia.it

COGNOME _____

NOME _____

INDIRIZZO _____

CITTA' _____ CAP _____

TEL _____ CELL _____

P.IVA _____

E-MAIL _____

data _____

Firma _____

Nota Informativa ai sensi del D. Lgs. 196/2003

Con la presente vi informiamo che i dati, acquisiti nell'ambito della nostra attività, vengono trattati in relazione alle esigenze contrattuali e per l'adempimento degli obblighi legali amministrativi. Tali dati sono trattati con l'osservanza di ogni misura cautelativa della sicurezza e riservatezza. Il numero massimo dei partecipanti è limitato a 50 e sarà determinato dall'ordine di iscrizione. Non sarà possibile accedere alla conferenza senza iscrizione. Il presente modulo per la raccolta dati deve essere presentato il giorno dell'evento debitamente compilato in ogni sua parte.

CORSO GRATUITO

INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI

Tecnort Ortodonzia Sas di Fabio Arnò & C.
via Carabellese 14 - 73039 Tricase (LE)
tel. 0833.1827808 - cell. 392.7098980
www.tecnortodonzia.it - info@tecnortodonzia.it

CORSO RIVOLTO A

Medici Odontoiatri e Studenti in Odontoiatria

IL CORSO SI TERRA' PRESSO

LECCE

PATRIA PALACE HOTEL *****
Piazzetta Riccardi

in collaborazione con



Patria Palace
Hotel

LECCE **11** sabato
aprile 2015

IL 3D nel settore ORTODONTICO

strategie per
"un lavoro ben fatto"

monicaperronedesign 347.1512158





relatori

odt. Fabio Fantozzi

è titolare del Laboratorio Ortodontico ORTHOFAN® dal 1994. Nel 1991 diviene socio ordinario C.R.O.N.-O.M ed in seguito membro del Consiglio Direttivo Nazionale. Nel 1994 partecipa al concorso Internazionale "Pinza d'Oro" classificandosi al 5° posto nel premio "Vite d'Oro", con l'esposizione di un apparecchio funzionale bi-mascellare di scuola olandese: il Duovator. È autore di oltre 40 articoli tecnici fra i quali alcuni sui paradenti per gli sports. Nel 1996 viene eletto Vice Presidente Nazionale del GTO. Ideatore della sistematica T.O.M. (Transbrackets Orthofan Method), I.P.A. (Indirect Positioning Arches) ed E.C.S. (Etched Control System). Relatore a numerosi Congressi Internazionali C.R.O.N.-O.M. Nel 1997 viene presentato al XI Congresso Interregionale di Discipline Odontostomatologiche un lavoro sui "Trans-brackets Orthofan Method" dal Prof. Sampalmieri, dal Dr. Morgioni e dal Dr. Lamarca. Nel 1998, fonda "l'Orthofan Orthodontic Stages" nel quale si tengono corsi teorico-pratici per Odontotecnici e corsi clinici, tenuti da Relatori Medici Ortodontisti di fama Internazionale. Nel 2001 diventa socio straordinario ORTEC Club. È autorizzato dalla Micerium S.p.A. a tenere corsi sul sistema customizzato di ortodonzia linguale "Harmony" e sulla progettazione e fabbricazione del Distal Jet, a seguito dei quali l'azienda può rilasciare la regolare abilitazione ai partecipanti per l'acquisto dei kit preformati. Docente tecnico ortodontista alla Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia Master di 2° livello in terapia ortognatodontica-gnatologica presso l'Università dell'Aquila dal 2003. Vincitore per la miglior relazione al XIII Convegno Nazionale Ortec a Caserta nel marzo 2006. Dal 2009 è Professore a c. all'Università di Trieste in Metodologie di laboratorio II. Dal 2010 è relatore tecnico ortodontista della ISO, della Leone S.p.A. di Firenze. Dal 2011 è socio AIOT. Nel 2013 viene nominato dall'ideatore brasiliano J.R.Ramos, "unico Certificatore ufficiale" per i laboratori di tutta Europa per la fabbricazione del dispositivo OdontoApnea. Socio SIOS dal 2013, ha tenuto una video conferenza al 8° congresso Nazionale, presentando la produzione di un paradenti individuale su misura, con materiali di ultima generazione. Iscritto all'Albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio (C.T.U.) del Tribunale di Teramo nella categoria Odontotecnici. Responsabile scientifico del sito internet www.ortodonzia.com. Membro della commissione scientifica della rivista "Il nuovo laboratorio odontotecnico". Iscritto all'Albo dei Periti ed Esperti categoria XI, sub. n° 28 della Camera di Commercio di Teramo. Ha tenuto lezioni di tecnica ortodontica presso molteplici Università italiane.

odt. Davide Zanusso

diplomato odontotecnico, inizia la professione nel 1987. Matura la propria esperienza professionale in più laboratori odontotecnici di Torino e provincia. Nel 1990 diventa titolare di laboratorio odontotecnico. Frequenta corsi di specializzazione in metallo ceramica e metal-free. Si specializza in tecnologie digitali e applicazioni su protesi dentali. Fino al 2006 collabora con diverse aziende del settore dentale, dapprima come dimostratore (Vita, Bego, Sirona, Erkodent ed Heraeus Kulzer) e successivamente come responsabile tecnico commerciale. Dal 2007 al 2012 ricopre la posizione di responsabile di progetti nelle tecnologie Cad Cam dentali Nobil Metal Sinergia e EGS. Dal 2012 al 2014 è Sales Dental Manager Italia Estero per EGS. Da marzo 2014 è Global Prosthetic Solution e Digital lab specialist Italia per le tecnologie Cad-Cam, occupandosi inoltre di gestione clienti e formazione a supporti della forza vendita HSK, assistenza post vendita, formazione demo e corsi presso Henry Schein Krugg.



09.00
PROGRAMMA
13.00

IL 3D nel settore ORTODONTICO

strategie per
"un lavoro ben fatto"

odt. Davide Zanusso

Connect Dental:

Dialogo Interattivo tra Studio e Laboratorio
Tecnologie 3D, Design Cad, Materiali protesici
a disposizione di odontoiatri e odontotecnici

odt. Fabio Fantozzi

La nuova era degli allineatori invisibili,
odontotecnico o industria?

Cosa propone il mercato nel mondo

Come si muove l'Italia

Il ruolo dell'Odontotecnico in questa nuova
tecnologia

Lo scanner digitale 3D, cos'è, come funziona
e cosa produce

I software per la movimentazione dei denti,
caratteristiche e funzionalità

La prototipazione, cos'è ed a cosa serve

Le apparecchiature per termoformatura con
pompa per il vuoto ed a pressione

I materiali per produrre allineatori

La produzione di mascherine e la finitura

Il marketing

Conclusioni

